KEY TO SUCCESS



Napoleon Hill

拿破仑·希尔

KEY TO SUCCESS

思考致富
实践法

拿破仑·希尔，一个美国人的神话，他被誉为“百万富翁的创造者”，
其成功法则是激励千百万人获取成功果实的坚实阶梯

欧阳焕/编著

海潮出版社

思考致富实践法

Napoleon Hill

认识你自己
掌握自己的人生
激发自己的潜能
培养积极的进取心
保持必胜的心态
做一个有条理的人
尊重自己尊重别人
利用富翁的经验
寻找同盟者
建立良好的社会关系
管理自己的事业
培养自己的团队



拿破仑·希尔



封面设计：耀午书装

ISBN 7—80151—870—5/C · 164
定价：24.80元

KEY TO SUCCESS

欧阳焕/编著



Napoleon Hill

拿破仑·希尔

KEY TO SUCCESS

思考致富实践法

海潮出版社

图书在版编目（CIP）数据

思考致富实践法/欧阳焕编著 .—北京：海潮出版社，2004

ISBN 7－80151－870－5

Ⅰ. 思…　Ⅱ. 欧…　Ⅲ. 成功心理学－通俗读物　Ⅳ. B848.4－49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2004）第 032080 号

● **思考致富实践法**

编　　著/欧阳焕

责任编辑/陆羽白

经　　销/新华书店

开　　本/640×940 毫米　1/16　印张/14　字数/220 千字

印　　刷/北京星月印刷厂

版　　次/2004 年 6 月第 1 版　2004 年 6 月第 1 次印刷

书　　号/ISBN 7－80151－870－5/C·164

印　　数/3000 册

定　　价/24.80 元

海潮出版社　北京西三环中路 19 号　邮编 100841

发行部：电话（010）66969738　传真：（010）66969749

前　言

在美国，拿破仑·希尔的名字几乎无人不晓。

1883年，奥利弗·拿破仑·希尔出生在一个贫困的家庭。饱尝了童年的艰辛与苦难后，他怀着成功的渴望，经过努力的奋斗，走出了弗吉尼亚那个偏远的小镇。他曾经尝试过各种不同的职业，不断地寻找发展的机会。最后，他成为一名商业新闻撰稿人。在钢铁大王安德鲁·卡内基的帮助下，他走访了500多位社会各阶层的成功人士，包括爱迪生、贝尔、亨利·福特、塔夫特、伍德罗·威尔逊总统、罗斯福总统等等。通过对他们成功经验的研究，拿破仑·希尔找到了人们梦寐以求的东西——成功的秘诀。

他提出的十七项成功原则鼓舞了千百万人。人们不分国界与地域、民族与肤色、性别与年龄、学历与贫富，只要在读他的书，都能汲取信心与力量的养分。

摆在你面前的这本《成功黄金法则》，是拿破仑·希尔的后期著作。曾有不计其数的人，受它的影响，从一贫如洗变为百万富翁，从穷困潦倒的无名之辈变成社会名流。奥格·曼迪诺曾是一个无名的流浪汉，他把书中简单的技巧和方法运用到实践中，得到了超值的财富和快乐，最后成为两家企业的总裁与知名商业杂志的主编。他所写的《全世界最伟大的推销员》，一直是推销界的畅销书，被翻译成14种语言，畅销全世界。

玫琳凯·艾施是一个仅有5000美元积蓄，却不得不抚养三个孩子的单身母亲。在读完希尔博士的书后，她觉得应该付诸行动。于是，在她46岁的时候，她用5000美元，成立了自己的化妆品公司。现在，她公司的年零售额已经超过了18亿美元。

拿破仑·希尔博士有句名言："一旦思维插上想像和自信的翅膀，它就会无所不能。"如果你想要拥有财富，相信你自己，你一定做得到。这本书会帮你做到。

这本书分为52周，每周一个技巧，教你从认识自己、塑造自我、

挖掘潜力开始，让你具有成为富翁的潜质。然后，教你怎样设定目标、谋求事业的发展，怎样去面对困难与挫折，从失败中奋起，赢得更多的财富。

一年的时间，也许很快就过去了，但聪明的你，做了一个明智的选择。在从今天开始的一年时间里，你将获得精神与物质上的巨大财富！

目　录

第一周

认识你自己

开始阅读本书的时候，我想请你明白一个事实：你才是自己人生命运的最终决定者。你是成功，还是失败；你是富有，还是贫穷；你是自信，还是自卑；你是快乐，还是忧愁，这都由你自己决定。别人可以影响你，甚至改变你的观念和想法，但最终决定权与行动权掌握在你自己手中，你才是你自己的君王。

那你认识你自己吗？了解你自己吗？

有人可能会立即口若悬河地描述自己；也有人会马上说出自己的几个特点，然后沉默不语；还有人会一片茫然：我是谁？我是什么样的人？

你属于哪一种人呢？

不管你的答案是什么，不要忧虑，从你决定改变的那一刻起，就开始实行我们的计划。给自己一周的时间，冷静而平静地认识自己。

准备几张纸和一支笔，给自己一个独立思考的空间，和一颗宁静的心。先写下你的个性特点，当然包括优点和缺点，最好有几个例子。这是完全真实的分析，不带一丝一毫的欺骗，如果心有偏颇，欺骗的只是你自己。

然后写下你的特长和你的办事能力，最好注明究竟可以达到什么程度。比如说，你说自己口才好，是专指那种与人闲聊的口才，还是指可以在大场合发表演讲，或是在谈判桌上唇枪舌剑的交锋。如果你认为自己具有什么能力，也一定要具体，越细化越好。有经验为证，也写下两个，详细地记下你的决定与完成过程更好，最好不要遗漏了你当时的心理感受。

另外用一张纸，写下你想要做什么，最喜欢做什么，现在正在做的是什么。在现在的工作中，你是否开心；你有没有感觉到你在进步；你能不能学到你想学的东西；你能不能得到你想要的东西；你正在做的工作与你想要做的事情之间有没有差距。

在接下来的几天里，继续观察你自己，让记录更加充实和完整，同时记下你的生活习惯、爱好、日常活动、对时间的支配等等。将你发现的自己都真实地记录下来。

整理并阅读你的记录，会有一个人慢慢向你走来，越来越清晰。优点和优势会非常明显，同时，弱点和弱势也会历历在目。乐观的人可能会更关注自己好的方面，因而更加充满信心与奋斗的勇气；悲观的人会把注意力更多地放在自己不足的一面，从而认为自己实在一无是处，越来越自卑，这种自卑自贱的心理一旦带入你的学习和生活中，会形成一种恶性循环，让你日益滑入自卑的深渊，难以自拔。所以，认识了自己之后，接下来要做的就是发扬优点、克服弱点。

每个人，不管他的成就多么辉煌，名望多么高，都会有自己的弱点和弱势。当你清楚地了解到自己的不足时，躺在床上默想自己比不上别人，或为自己没有办某些事的能力而忧虑，都是对自己生命的一种浪费。你需要有自己的目标和动机，把精力花在改进自己的弱点上，而不是对着自己的弱点哀叹、悲伤。

在一期专为女性开设的成功学课程中，有一个学员就被自己的弱点所困扰，难以自救。她嫁给了一个雄心勃勃、积极进取、独裁果断的成功律师。他们夫妻交往的都是他的朋友、与他相类似的人，以及那些通过社会名望和成就来衡量的社会名流。这位太太文静、谦虚、柔弱，在这样的社交环境中，她感到受压抑、被轻视。她看不到自己的优良品质，丝毫也感受不到自己的长处，她变得越来越不自信，越来越沮丧，也就越来越被轻视。

这位女士的问题不在于如何改变自己以适应环境，而在于如何看清自己的优点，展现独特的个人魅力。她在学习的过程中，清楚地认识了自己，这才发现原来自己也有这么多的优点。在以后的日子里，她越来越自信，逐步克服了自己的胆怯和悲观。她融入到了曾让她失落悲伤的社交环境中，浑身散发着迷人的光彩，成为了一位大受欢迎的女士。

在学习的过程中，我们还要明白，有些弱点固然可以改进，但每个人身上的缺点是不能完全改掉或消灭掉的。我们的目标是把自己的目光集中在自己的优势和长处上，发展自己最好的特性，把缺点抛之脑后。一味地追求完美，想要弥补所有的缺点是不可能的，有时难免会适得其反。



几年前，我认识一位女士，她就是一位彻头彻尾的完美主义者，不能容忍自己有任何差错和失误。一个简单的报告，她要研究很长一段时间，反复检查、验证才能提交；举行宴会时，她连最小的细节都事先安排好了；发表演讲时，她总是要把题目讲得面面俱到，每一个简单的问题也要阐述得淋漓尽致，结果台下的听众听得索然无味，而且疲累不堪。这样的完美其实是一种负累，经常会遭受到失败。

凯丝·达莉是一位电车车长的女儿，她从小就梦想成为一位歌唱家，可是，她长得一点儿也不好看，嘴很大，特别是还长了暴牙。后来，她在新泽西州的一家夜总会里唱歌，每次公开演唱的时候，她总想把上嘴拉下来盖住她的牙齿。结果，这并没有让她变美，反而让她大出洋相。

在那家夜总会里，有一个听她唱歌的人，认为她很有天分。于是，他很直率地对凯丝·达莉说："我跟你说，我一直在看你演唱，我知道你想要掩藏什么，你觉得你的牙齿长得很难看。"凯丝感到有点无地自容，可那个人继续说："难道长了暴牙就罪不可赦吗？不要想去掩饰，大胆张开你的嘴，观众看到你不在乎的话，他们也会不在乎的。而且，那些你想遮起来的牙齿，说不定还能给你带来好运呢。"

凯丝接受他的忠告，不再注意自己的牙齿，全身心地投入到歌唱中。从那时开始，她只想到观众与音乐，她张大嘴，热情而高兴地唱着，结果，她成为了电影界和广播界的一流红星。

西塞罗说："认识你自己，这句箴言，不仅能消除人类的骄傲，而且能使我们了解自己的价值。"

你既然已经真实地认识了你自己，你就知道了自己的价值，就能宽容自己改进不了的弱点，避免人为地让其成为你成功路上的绊脚石。

数年前的一天，有位男士来我的工作室求助（原谅我保守他名字的秘密，并不是每个人都愿意把自己的过去暴露到别人眼前）。从他喃喃低语式的诉说中，我好不容易才弄清楚了他的经历。他蓬乱而肮脏的头发几乎遮住了他的眼睛，但我看得见他眼中的渴求。

他本来是一位富有的人，过着衣食无忧的快乐日子，但灾难突然袭击了他，他破产了，无以为生，只好在街头靠乞讨度日。他内心深处非常厌恶这样的生活，可是他不知道怎么办。他从别人口中听到了我的名字和事迹，便过来找我，希望能帮他找到一个可以救助他的人。

我说："好，我知道有一个人可以救助你，我带你去见他。"他喜

出望外地跟在我身后。我把他带到一面大镜子前，指着镜子中他的影像说，这个人可以救助你，也只有这个人可以救助你。

他先是非常惊愕，然后开始仔细打量着镜子中的自己：蓬头垢面、衣衫褴褛、精神萎靡。他一个人在那里呆了很长的时间，然后出来跟我说谢谢，我注意到了他眼中那种顿悟般的喜悦与坚毅。

过了几个月，有位精神焕发、西装革履的绅士来向我道谢，起先我有点迷惑不解，这个人我以前并没有见过。在他的提醒下，我才知道他就是那个来求助的乞丐，真是判若两人。

你的起点与一无所有的乞丐相比怎么样？我相信你绝对不会比他差。他能致富，你也一样可以，甚至做得比他更好。

本周心得： 认识你自己，让你的优势助你成功。

第二周

掌握自己的人生

很多人习惯于在别人的指示下生活，在家里，由家人决定他的饮食、服装、居室设计；在工作中，由上司决定他的一切工作，他只是亦步亦趋地完成上司安排的任务；在与朋友聚会时，他最喜欢说两个字“随便”。总之，他愿意不费脑筋地生活在别人为他指定的路上。这样的人如果不改变，永远都别想创造什么奇迹。

其实，我们每个人都有自己独一无二的思想，这是上天赐给你的财富，是造物者给予你的无可匹敌的权利。只要善用这笔财富，掌握好自己的思想和人生，你就能在你选择的领域里，达到最高的成就。这就是成功者与平庸者的区别。大凡成功的人，他们一旦选定了自己的目标，充分掌握着自己的思想，就会不受任何外在因素的困扰而一往直前。

一个晚上，一位 17 岁的少年在纽约市闲逛百老汇时，突然想到，偏光滤片可以减弱车灯，减少夜间开车的危险。他立即办了休学手续，每天到纽约公共图书馆，阅读所有能找到的与此相关的书。他还在靠近百老汇的第 55 号街租了一个房间，晚上当实验室用。为了能更好地进行研究，他还偷偷爬窗到哥伦比亚大学的物理实验室做实验。这位少年就是艾德文·兰德，当时他是哈佛大学一年级的学生。

两年后，兰德做成了他的第一个偏光片，但他并没有就此止步。此后数年，他一直在做进一步的研究，不断进行完善。1937 年，兰德成立了现在的“拍立得公司”，这在当时是一家冒险的小公司。但兰德取得了成功，他公司的产品都大受欢迎。在两年的时间里，拍立得的销售额从 14.2 万美元升到 100 万美元。

1947 年 2 月，一天，兰德正在给女儿照相，女儿非常不耐烦地问，什么时候能够见到照片。兰德耐心地解释，照片冲洗出来需要一段时间。说这句话的时候，他突然想到，为什么我们一定要等好几个小时，甚至好几天才能看到照片呢？

兰德立即以难以置信的速度开始了工作。最初，他的工作遭到所有专家的嘲笑，他们认为这简直是天方夜谭。但兰德并不因此气馁，他找到了两个了不起的照相师和技术人员，一起开始了研究。6个月后，他解决了基本的问题。随后，推出了60秒相机和不同凡响的拍立得软片。

尽管全国大多数的照相机销售店冷淡地接受兰德相机，但拍立得公司1949年的销售额高达668万美元，其中有500万美元来自新相机和软片。

兰德说："我发现，当我就要找到一个问题的答案时，极重要的是，工作一段时间。在这个时候，一种本能的反应就出现了。在你的潜意识里容纳了那么多可变的因素，你不容许被打断。如果被打断了，你可能要花上一年的时间才能重建这60个小时打下的基础。"

很多人终其一生可能都在等待机会，事实上，"没有机会"只是那些失败者的借口。很多时候，机会都是自己创造的。我们都听过很多名人的故事，他们克服重重困难，在绝境中创造希望，终于冲破阻碍，化阻力为动力，取得了最后的成功。

你的生活是可以由自己决定的。好好掌握你自己的人生吧，快乐与财富将永远伴随着你。

本周心得： 掌握自己的人生，通过努力改变现在的生活。

第三周

学会自我激励

你有没有出现过这样的情况：遇到一点挫折就开始烦恼，心情不佳，这种情绪接下来又影响着你做下一件事，结果一次很小的失意就变成了一连串的挫折，整整影响了你好几天，甚至好几个月。

吉姆·勃德索有次物理学考试不及格，他知道他的平均分数必须维持在 75～84 分之间，否则不仅拿不到奖学金，还可能因为成绩不好被学校开除。他为此非常的烦恼，接着又开始担心自己的财务状况，想到这一点，他又觉得自己无法经常买礼物送给女朋友，或是带她去游玩，便又担心女朋友会不会移情别恋。他成天忧虑，结果严重地影响了身体健康：急性消化不良、失眠。种种的忧虑几乎把他压倒，他不知道这种恶性循环什么时候是个尽头。

在绝望之中，他想到了慈祥的杜克·巴德教授。他拜访了巴德教授，把自己的烦恼一古脑倾诉给他。

巴德教授耐心地听完他的倾诉，说："吉姆，你应该冷静地面对现实。如果你把目前烦恼的一半时间和精神，用来解决你的问题，你就不会再有这样的烦恼了。你这样的烦恼只是一种不良习惯而已。"

从巴德教授那里回来，吉姆开始积极地思想。他抛开种种烦恼，开始问自己为什么物理学会不及格。他清楚地知道自己天资并不愚笨，根源在于他对物理学不感兴趣，经常暗示自己物理非常困难，可能会不及格。找到问题的症结后，他开始改变态度，不再浪费时间为物理学是多么困难而烦恼，转而专心学习。

接下来的一学期，他顺利通过了物理学考试。同时，他在外面做兼职，解决了经济困难。当然，爱情难题也根本就没有出现，那位他一直担心会移情别恋的女孩子，后来成为了吉姆·勃德索夫人。

你给自己什么样的暗示，你自己就会朝着什么样的方向发展。所以，要学会自我激励。所有的成功者，从来不是在悲伤、沮丧、自我放弃的心态下成功的。不管遇到多大的麻烦和挫折，他们都相信自己

一定会解决困难，渡过难关。他们会主动寻找解决问题的方法，会自我激励，会督促自己不断努力。

1942年，美国著名宇航专家发明了火箭，这是一项举世震惊的成就。然而，在成功之前，他的设计做了65121次更改，29次试验失败了23次。但每天临睡前，他都会告诉自己："今天又失败了，但没关系，明天我可以再来，总有一天，我会成功的。"每天他都这样激励着自己，所以，他从没放弃，也没有让失败的悲哀影响自己第二天的工作。他最终把自己推上了成功的辉煌。

许多看似无比艰难的事情，最后没有完成，并不是因为它本身是多么不可克服，而是你自己没有想过要让自己成功。

数十年前，没有人相信人可以在4分钟内跑完1英里的路程。绝大多数人都认为就一个人的体力而言，想要跑那么快是不可能的。长跑运动员也都这么认为。然而，1954年英国的乔治·班尼斯特仅用3分59.4秒跑完了1英里。3个月后，在温哥华举行了1英里公开赛，乔治·班尼斯特又创奇迹，跑出了3分58.8秒的成绩。

其他长跑选手一旦知道1英里4分钟的界线可以打破，他们也就不断努力，接连着打破记录。

你的心中是不是也有一条这样的界线，看似无法跨越？于是你总是在告诉自己：我办不到。

有一位优秀的推销员，他的业绩一向非常好。有一段时间，他情绪非常低落，这直接影响到他的推销工作。经常是费了很多唇舌，却卖不出去一套产品。每次销售前，都会有个声音小声地告诉他，"卖不出去，卖不出去。"他真的一整天也卖不掉一套产品。

这种情况持续了两个礼拜后，他真的再也不能忍受了。经过冷静的思考，对这段时间销售情况的分析，他发现他的失败在于那个响在耳边的小声音，他告诉自己"卖不出去"，所以，他真的无法卖出一套产品。

找到问题的症结后，他开始刻意改变自己的精神面貌，让自己看起来神采奕奕，同时，告诉自己："我一定可以卖出很多产品"。在接下来的时间里，他果然做得很好，很快回到了以前的业绩，并销售得更多、更快。

只要你觉得自己行，可以拥有财富与成功，财富与成功也就会随之而来。

阿赛姆是一个大公司的销售经理，他非常热爱自己的工作，总是可以在工作中找到一种满足感。但是，他也如同其他人一样，会遇到工作中的各种困难。所以，他喜欢阅读一些励志的书籍，从中寻找精神的食粮与自助的方法。

在长久的工作和阅读中，他总结出了三个非常重要的原则：

1. 经常自我激励，让自己保持一种良好的心态。

2. 只要自己具有一种乐观向上的心态，把目标定得越高，成就也会越大。

3. 不管你想要在哪个方面取得成功，都必须懂得那方面事情的发展规律，还要懂得如何应用这种规律，并不断进行新的思考、研究、学习和计划。

阿赛姆深信这些原则，而且亲自实践这些原则。他仔细研究公司的销售手册，总结自己销售的实践经验，并借鉴其他人的销售经验，确定了自己的高目标。每天清晨，他告诉自己："我很健康！我很快乐！我必定大有作为！"他确实非常健康快乐，也很有作为，他的销售业绩当然也很可观，并且持续上升。

阿赛姆从这样的原则中取得了成效，在他确信自己已经做熟练时，他常把下属的售货员召集过来，把自己的经验教给他们，用最新、最好的销售方法训练他们，让他们同样设定一个高销售目标，然后用快乐的心态去达到这个目标。

每天开始工作前，阿赛姆小组都要聚会一次，他们热情地、愉快地、坚定地说："我很健康！我很快乐！我必定大有作为！"接着，他们开开心心地互助对方好运气，然后开始自己的销售工作。他们每个人都有自己的目标，目标之高，让经验丰富的销售员和销售经理都非常吃惊。结果也同样让他们非常惊讶，阿赛姆小组的销售员做得非常地好。他们在周末交上去的销售报告，常常让阿赛姆公司的总经理乐不可支。

阿赛姆小组中有一位年轻的售货员——一名年仅 18 岁的大学生，他利用暑假到公司做出售保险单的销售员。在两周的训练中，他学会了很多东西，并给自己定了一个目标——在一周内销售 100 次，以拿到公司的定期奖励。

定下目标后，他一直激励自己："我很健康！我很快乐！我必定大有作为！"他快乐地努力工作，到礼拜五的晚上，他成功地销售了 80

次，离目标只差20次了。尽管与他同组的一位销售员礼拜五就完成了工作，但他相信：什么也无法阻止他达到目标。

礼拜六的早晨，他又开始了自己的工作。可事与愿违，直到下午3点的时候，他仍然没有做成一次买卖。他感到有点失望，可他知道交易靠的是销售员的态度，而不是销售员的希望。他开始用阿赛姆的自励警句激励自己，重复到5次后，他感觉自己又充满了信心与力量。

两个小时后，大约下午5点，他销售了3次。也就是说，离他的目标只差17次了。他继续激励着自己，结果，在晚上11点前，他真的做成了20次销售，他达到了自己的目标，并赢得了奖品。那天晚上，他很疲倦，但是非常快乐，他得到了他想要的，而且学到了会让他受益终生的东西。

自我激励不仅能够让人们在现有的基础上取得更大的成功，还能激励人们从弱者变为强者，从失败走向成功，从苦难走向幸运，从贫穷走向富裕。

本周心得：不管面对多大的困难，要懂得自我激励，相信自己必将取得成功。

第四周

激发自己的潜能

在每个人的体内，都潜伏着巨大的力量。这种力量一旦被唤醒，就是在最卑微的生命里，也能创造生命的奇迹。

托马斯·爱迪生在幼年时期，就非常健忘。他一生只在学校里读过3年书，因为他会把在课堂上所学的东西完全忘掉，在全年级中，他的成绩最差。老师们拿他毫无办法，认定他又蠢又笨。他们把爱迪生的母亲叫来，告诉她，她的儿子太笨了，根本无法接受教育，让她把爱迪生领回家。

有一次，爱迪生去纳税机关交税，交税的人非常多。爱迪生排在长长的队伍后面，开始思索他的问题。等轮到他付款的时候，他竟然说不出自己的名字，他努力思索了好一阵子，但怎么也想不起来。后来，还是他的邻居告诉他，他才知道自己的名字原来是托马斯·爱迪生。

还有一次，仆人送早点时，他睡得正香，仆人不敢惊动他，就把早点放在他床前的桌子上。他的助手吃完早点后，见他还没醒，决定愚弄他一下。他们吃完他的早点，然后把空盘子放在他的面前。等爱迪生醒来的时候，他看到桌子上的空盘子、空着的咖啡杯、满桌的面包屑，他满腹怀疑地揉揉眼睛，想了一会儿，认为自己的确已经吃过早点了。于是，他吸完一支香烟就开始了工作。直到他的助手们忍不住哈哈大笑，他才知道自己被他们愚弄了。

就是这样健忘的一个人，在被周围的人否定后，他的母亲并没有放弃他，他也没有放弃自己。他找到了自己最感兴趣的方向，并不懈努力。最后，他发明了电灯，成为了一代科学巨匠。

一般来说，每个人都有自己没有发现的天赋，他们的志气和才能都潜伏着，需要外界的东西来激发。志气与才能一旦被激发，自己又善加关注与培育的话，就能取得出人意料的成就。

约翰·费尔德让自己的儿子马歇尔到戴维斯的店里做事。不久，他正好经过那里，看见儿子在招待客人，他问戴维斯："戴维斯先生，马

歇尔在这里学得怎样？”

戴维斯一边招待老朋友就坐，一边回答说：“约翰，我是一个直爽人，看到我们是多年好友的份上，我也不想让你以后懊悔。说实在话，马歇尔肯定是个好孩子，这是任何明眼人一看就知道的。可是，就算他在我们店里学上1000年，也绝不可能成为一个出色的商人。他天生就不是做商人的料。约翰，你还是把他领回乡下，随便做点别的吧。”

马歇尔离开戴维斯的店后，不久就到了芝加哥。在那里，他亲眼看到，他周围许多贫穷的孩子，通过自己的努力做出了惊人的事业。在一次又一次震惊的发现中，他内心潜在的志气被唤醒，他心中燃起要做一位大商人的决心。他问自己：“和我一样贫穷的人都能做出惊人的事业，为什么我就不能呢？”

他开始循着自己认定的道路，努力工作。后来，他真的成为了举世闻名的商人。其实，马歇尔具有大商人的天赋，只是戴维斯的小店无法激发他潜在的才能，所以他们才有了错误的判断。

在现实生活中，有不少人直到老年才显现出他们的才能。在美国西部某市的法院里有一位法官，他从来没有接受过系统的教育，到中年时，仍旧只是一个目不识丁的铁匠。有一次偶然的机会，他听了一篇关于“教育价值”的演讲。没想到，这次演讲唤醒了他潜伏的才能，激发了他远大的志向，他决定帮助同胞们接受教育，获得知识。到60岁的时候，他成为了全城最大的图书馆的主人，备受人们的称赞，他被认为是一个学识渊博、为民谋福的人。

也有许多人，他们体内的潜能是在身体缺陷后引爆的，这巨大的爆破力，弥补了他们因身体缺陷带来的痛苦、屈辱和贫穷。

琼斯是一位农民，他在美国威斯康辛州经营一个小农场。尽管他十分卖力地工作，可是他无法让他的农场生产出更多的东西，他只能很拮据地维持着一家人的生活。宽裕的生活，这对他们一家人来说，是可望而不可及的。月复一月，年复一年，琼斯就这样辛勤地劳作着，精打细算地维持着一家人的生活。

在琼斯渐渐年老的时候，他的生活依然没有改变。可是，有一天，他的生活改变了。灾难突然降临到琼斯头上，他患了全身麻痹症，从此卧病在床，连他的小农场也无力去经营了，他丧失了劳动与生活的能力。他的邻居和亲戚们都十分同情他，认为他将永远是一个毫无希望的病人，再也不能享受生活与工作的乐趣了。

出乎所有人意料之外的是，琼斯竟然没有被疾病击垮，他体内潜伏的巨大的力量被激发，他开始运用他“沉睡”了数十年的大脑，进行积极地思考。他要成为一个有用的人，供养自己的家庭，而不是成为家人的负担。

经过反复地思考后，他把家人叫到自己的床前，说：“我再也不能用我的手劳动了，但是，我还可以思考，我可以用我的大脑劳动。如果你们愿意，你们就是我的手、足和身体。”他的家人被他的乐观所感染，一致表示同意。

“那好！”他说，“你们在我们农场每一块可耕种的地上，都种上玉米。然后，用我们收获的玉米养猪。当我们的猪稍微长大一点，还幼小肉嫩的时候，就把它们宰掉，做成香肠。我们把香肠包装起来，可以用‘琼斯仔猪香肠’的牌号出售。然后，我们就在各地的零售店出售这种香肠。”他说着，就被美好的前景所打动，轻轻地笑出了声，“我们的香肠可以像糕点一样出售。”

事情的发展确实像他所预料的一样，他们的香肠像糕点一样出售了！没过几年，“琼斯仔猪香肠”成了非常受欢迎的食品。琼斯在活着的时候就成为了百万富翁。以前可望不可及的梦变成了现实。

丹普赛也是一位身体残缺，却无限量地激发了自己潜能的人。

丹普赛出生时就四肢不全，是一个畸形人，只有右足和一只右臂的残端。他没有办法像其他的孩子一样玩耍和运动，可是，他喜欢运动，尤其他喜欢美式足球。他内心那种强烈的呼唤感动了他的父母，他们给他做了一只木制的假足，让他可以穿上特制的足球鞋。

丹普赛陶醉在这样的运动中，每天都长时间地用他的木脚练习踢足球，他总是设法让自己在离球门越来越远的地方把球踢进去。慢慢地，他成了一位引人注目的人，甚至被新奥尔良的圣哲队招为球员。

在圣哲队与底特律的雄狮队的一次比赛中，在最后两秒，丹普赛用他的木制假足，在离球门六十码远的地方，踢进了决定性的一球。球迷们的欢呼声、喝彩声响彻云霄。在当时，这是职业足球队踢进的最远的球。就是这个进球，圣哲队以 19 比 17 战胜了雄狮队。

你也拥有你自己的潜能，所以，你需要让自己进入一种能激发你潜能的氛围中，由此走上发达之路。

本周心得：发现自己的潜能，激发自己的潜能，你的人生将从这里起飞。

第五周

培养积极的进取心

我们知道，世界上有两种人：成功的人和不成功的人。在不成功的这部分人中，当然有些是奋斗过，却失败了的，而大部分却是那些不“想”成功的人。他们有的从未考虑过要成功；有的虽然也渴望成功，但对于潜在困难的恐惧感让他们选择了退缩，根本就不敢行动。也就是说，他们根本就不具备成功者的心态，缺少一种积极的进取心。

从这个角度来说，积极的进取心能使一个平凡的人走上成功的道路。因为，你一旦有了积极的进取心，就会产生一种强烈的使命感，使你排除难以克服的困难和阻碍。

爱因斯坦出生在一个贫寒的家庭，小时候非常蠢笨，反应迟钝，又很害羞，连话都说不清楚，学校的老师对他失望透顶，父母也认为他的智力不及平常人。

就是这个奇笨无比的孩子，凭着自己积极的进取心，克服了难以想像的困难，发明了“相对论”，在全球范围内名闻遐迩。

在特殊时期，爱因斯坦因为是犹太人，全部财产都被充公，甚至还有一位警探每天都监视他的行踪，他不得不流亡国外。就是在这样的情况下，他也没有消极颓废，自暴自弃，而是积极争取一切有利因素，继续自己的研究。

积极的心态能创造财富，并促使你不断努力；消极的心态适得其反，就是当你离成功只有一步之遥时，也会停止前进。奥斯卡就是一个典型的例子。

奥斯卡是美国麻省理工学院的毕业生，毕业后，为一个东方的公司勘采石油。他被派到了气温高达43℃的西部沙漠地区。在那里，他把旧式的探矿杖、电流杆、磁力斗、电子管、示波器和其他仪器，组合成了可以勘采石油的新式仪器。

几个月后，他所在的公司因无力偿还债务而破产了。奥斯卡失业了，他感到前路渺茫，却不得不踏上归途。

1929年下半年的某一天，奥斯卡在中南部的俄克拉荷马城的火车站等候回去的火车。离火车进站还有好几个小时，实在太无聊了，奥斯卡就架起他的探测器以消磨时间。让奥斯卡大感意外的是，仪器表上的读数竟然显示火车站的地下蕴藏着丰富的石油。可是，颓废之极的奥斯卡并不相信这一切。“这里不可能有如此多的石油!”他非常反感地叫嚷着，并愤怒地踢毁了那些仪器。

没过多久，人们发现俄克拉荷马城的地下蕴藏石油，形象一点地说，这座城简直就是浮在石油上。那一天，在俄克拉荷马城的火车站，奥斯卡毁弃了他用以勘采石油的新式仪器，并踏上火车绝尘而去，也就丢弃了一个美国最富饶的石油蕴藏地。

从奥斯卡的惨痛教训中，我们知道，消极的心态是对个人的惩罚，只有积极的心态才会给人带来巨大的回报。

约翰·华纳马克是费城一家零售店的店员，虽然地位低下，收入菲薄，但他很早就下定决心，要开一家属于自己的店。老板知道他的这个想法后，觉得很好笑，就略带嘲讽地对他说：“天哪！约翰，你也太异想天开了吧！你的钱还不够买一套西装呢!”

“是的，事实确是如此。”华纳马克说，“可我会开一家和你一样，甚至比这更大的店。我一定会做到!”

华纳马克就像鼓足了劲的风帆，一个劲地向着目的地前进。他确实也做到了，在他的事业达到最高峰时，他拥有全美国规模最大的零售店。

积极的态度会指引你前进，让你的内心充满勇气和力量，还会使你乐观地看待自己的前程，永不气馁地去努力。积极的进取心会使你自主地寻找一切机会、争取一切机会，扩大你的成功系数。

索马斯特·毛姆被人称为天才戏剧家，拥有上百万美元的收入。然而当初，毛姆却非常贫困。前后有11年的时间，他不断地创作长篇和短篇小说，但年收入不过500美元。在艰难的日子里，他常常不得不忍饥挨饿。就是在担任杂志主编的时候，他也没有解决饱暖问题。

就是在这样的情况下，毛姆也不认为自己就应该放弃，他始终认为，自己可以做得更好，能够得到更多。机会终于来了。

当时，伦敦有一个剧场，在上演了一部戏剧后一蹶不振，急需寻找其它题材的戏剧，以填补空档，挽回局势。他们在抽屉里抽出一份剧本，标题是《福利克夫人》，作者是毛姆。事实上，这份剧本已经在

抽屉里压了一年。他们读了以后，没有觉出它有什么过人之处。但是，应该可以在舞台上支撑两三周。所以，《福利克夫人》就这样登上了舞台。奇迹就这样产生了。

《福利克夫人》创造了巨大的轰动，一时间成为全伦敦的共同话题。

很快，伦敦名剧场的剧本订单像雪片一样飞来。由此，毛姆翻箱倒柜，把好几年前写的剧本都找了出来。几个星期后，伦敦的三个剧场同时上演毛姆的戏剧，场场爆满，盛况空前。

名誉随之而来，财富也随之而来，毛姆一跃成为英国剧坛最受欢迎的作者，同时也成为了一名百万富翁。

如果毛姆像奥斯卡一样消极，他早就放弃了写作。正因他拥有一颗积极的进取心，所以迎来了最后的成功。

认定自己的目标，积极进取，就不会因一时的挫折而退缩，而是会在困境中找出成功的契机。

现在，我们看到街道上来来往往的都是汽车，而此前，就算是哪个大人物出门，也只能靠马拉车。亨利·福特认为马拉车极不方便，他从小就有一种愿望，想要造一辆不需要用马拉的车。

在福特制造他的“无马车”时，知道的人都嘲笑他，他的亲友们也都认为他是鬼迷了心窍、中了魔法，有的人还戏称他为“疯狂的发明家”。

尽管找不到支持者、鼓励者、帮助者，可福特知道自己想要什么——他有一颗强烈的进取心。他靠自修弥补自己教育不足的缺陷，靠坚强抵挡来自外界的所有压力。

福特成功了，他不仅成功地制造了“无马车”，而且改变了美国，乃至全世界的面貌。他生产的汽车，成为一般家庭都能负担的交通工具，在全国各地畅行无阻，而且走出美国，行驶在世界各国的土地上。整个工业也随着汽车业一起发展起来。

福特凭借自己强烈的愿望，成就了伟大的发明，与不可限量的财富。安德鲁·卡内基也是如此，他依靠自己积极的进取心，由一文不名的穷汉变成了亿万富翁，而且塑造了更多的百万富翁。

本周心得：培养积极的进取心，让自己敢于直面困境，追求未来的辉煌。

第六周

保持必胜的心态

行走在人群中，你是不是也在有意无意地观察别人？你能判断出陌生人的人生状态吗？

目光敏锐的人，从别人的举手投足中，就可以分辨出哪些是成功者，哪些是失败者。因为成功者的一举一动，自然就流露出自信，从他的气度上，就能够看出他是一个可以做成任何事的人；而失败者，从走路的姿势和气质上，就看得出他缺乏自信力与判断力。

我相信一句话：一个人的事业和成就绝不会超过他自信所能达到的高度。

如果拥有必胜的心态，即使平凡的人，也能做出惊人的事业。那些胆怯和不自信的人，就是拥有再出众的才干，也很难成就伟大的事业。

你有没有听过这样一个故事：有两个欧洲人接受任务，到非洲某个地区推销皮鞋。当地因为气候炎热，居民从来都是打赤脚，根本不穿鞋。一个推销员一到那里，就非常失望："这些人都打赤脚，怎么会买我的鞋呢？"于是，他放弃努力，沮丧地回去了。另一个推销员一看到当地的情况，就万分惊喜地想："这里的人都没有鞋穿，皮鞋市场真大啊！"于是，他在当地住下来，主动与那里的居民交往，想方设法引导他们购买皮鞋。那里真的成了一个巨大的皮鞋市场。

处在同样的环境中，只因心态不同，结果就完全不一样。所以说，心态在很大程度上决定了我们人生的成败。

爱迪生有一次与朋友聊天，觉得他讲的几句话非常好。等朋友走后，他却怎么也无法把那几句话完整地想起来。他就想：要是有机器把人类的声音录下来，然后再播放，该有多好啊！

有了想法后，爱迪生很快就投人研究。他确信自己已经找到制作的方法后，就用铅笔将构想画成草图，然后找了一位模具师傅，让他按图制作模型。

哪知，模具师傅看了草图后，极不信任他说："不可能！做出来的东西根本就不能用。"

爱迪生平静地问："你为什么这样认为?"

"因为没有人做过能录人的声音，又会说话的机器。"

如果是一个稍微缺少自信的人，可能就会接受这个说法，放弃制作留声机的念头。但爱迪生不会，甚至根本就没有这么想过。

"你照这张草图把模型做出来。"爱迪生坚定地说，"如果你做不出，我就找别人。"

模具师满腹怀疑地把模型做好，没想到，一测试，真的成功了。

自信的心态就决定了：有些人可以使"不可能"变成真实的存在。我们应该相信：

1. 我们怎样对待生活，生活就会怎样对待我们。

2. 我们怎样对待别人，别人就会怎样对待我们。

3. 任何一项任务，我们在最开始时的心态就决定了最后能有多大的成功。这比任何其他因素都重要。

弗兰克是汤姆·杰姆斯产品的推销员。对那些不熟悉公司的人来说，弗兰克是一个服装商，经常需要去拜访一些有职位的人。尽管面对的很多人社会地位、个人资产都高于自己，但弗兰克从不自卑。他清楚地知道，不仅要让顾客对他的公司和产品有信心，也要让他们对他自己有信心，否则，他的推销肯定会失败，所以，他每次前去推销时，都保持着一种必胜的心态。

弗兰克推销的是男士高级职业套装，他的优势在于，上门推销可以为顾客节省时间。他总是先自信地对顾客说一番这样的话："先生！我到这儿来，是希望成为您的服装商。我知道，如果您从我这儿购买服装，是因为信任我，信任我的公司和产品。我希望您能坚定您对我们的信心，所以，请您允许我先简单地自我介绍一下。

"我从事这项工作已经有相当长的时间了，我学的是服装缝纫，还学过服装设计，也学过纺织品。我相信，在这一行里，我不会比别人差到哪儿去，尤其是在帮您挑选服装的时候，绝不会比别人逊色的。

"我们的公司已经开业 28 年了，还拥有自己的商店。开业以来，公司每年以 20%的速度在扩展，有 70%～80%的销售都是来自回头客。

我们能为顾客提供所需要的各式服装，而且愿意成为本行业的佼佼者。现在，我们是否做得最好，取决于您和其他顾客的判断。我保证，一旦您相信我的话，就会发现我们的确是最棒的。”

“我们公司生产套装、运动衣、衬衫、长裤、轻便大衣和家居服装等。只要是您所需要的，我们就能生产。我们能够制作您喜欢的最好的西装，您不可能从其他地方买到这样好的西装，并且付出像我们这样公道的价格。当然，您可以买更昂贵的服装，也可以买更便宜的服装，但说句实在话，当您付出同样的价格从我们公司购买时，您能得到最棒的服装。在可以比较的价格范围内，我们会尽量做到优质服务。”

“先生，您认为如何？”

弗兰克这种必胜的心态很快就感染了他的顾客，他就这样推销了很多服装。

有时候，面对购买可能性不大的顾客，弗兰克也能很自信说服他们。

有一次，弗兰克向一位医生推销几种西装，还没问价钱，那位医生就说：“我要这两件。”然后，他才问弗兰克：“什么价钱？”

弗兰克报了价格后，医生就沉默了。弗兰克一看他面红耳赤的表情，就开动了脑筋：一定要在他拒绝以前，让他知道，花更多的钱买这两套西装，对他而言，确实是明智的选择。

突然，弗兰克注意到停车场上的新卡迪拉克，车检牌说明，那就是这位医生的车。弗兰克灵机一动，便故作神秘地问：“先生，我可以问您一个问题吗？”

“没问题。”医生很爽快地答应了他。

“您开的是什么牌子的车？”

“噢，卡迪拉克。”

“那在这辆卡迪拉克前，您开什么车呢？”

“也是卡迪拉克。”

“在卡迪拉克之前，您还开过其他牌子的车吗？”

“开过一辆雪铁龙。”

“那我想请问您，当您将雪铁龙换成卡迪拉克时，对价钱的差别非常在意吗？”

医生一听这话，马上就笑了。当然，价钱不再是问题了，他爽快

地买下了那两套西服。

保持必胜的态度，你就会经常特别顺心，好运会接二连三地降临。如果经常心怀恐惧和疑虑，坏运就像是忠实的追随者，你越怕什么，就越会发生什么。长此以往，消极的心态就会不断扩展，控制你的心绪，让你充满失败感，怀疑自己的能力，对任何尝试的事情都没有信心。

有一则寓言故事讲到：有一只兔子长得很漂亮，可是，却长了三只耳朵。所以，同伴们都认为他是怪物，不跟他玩，还经常嘲讽、戏弄他。三耳兔非常悲伤，经常暗自哭泣。

后来，他实在无法再这样地生活下去，他下定决心，把那一只多出来的耳朵忍痛割掉了。于是，他的模样也变得和大家一模一样了，受的排挤也慢慢减少。

没过多久，他因贪玩迷失了回家的路，误进了另一座森林。他发现，那里的兔子竟然全都是三只耳朵，和他以前完全一样！现在，因为他只有两只耳朵，这座森林里的兔子们也讨厌他，把他看做怪物，不理他。

心存怀疑，会使自己向着相反的方向发展；心存相信，会使自己取得更大的成果。

有所学校曾做过一项实验，校长从所有的任课老师中随机抽取了三位，然后，把他们叫到办公室，对他们说："你们三位，是我从所有的老师中，精挑细选出来的最优秀的老师。这个学期，我想分配你们教三个班。每个班里的学生也是从所有的学生里精心挑选的最优秀的学生。但为了孩子们的自信心，和父母们的感受，请不要把这个秘密泄露出去。"

三位老师非常开心，他们始终相信自己是最优秀的老师，他们班的学生也是最优秀的学生。在整个学期，他们都非常努力的工作着。

结果，奇迹就这样产生了，这三位老师真的成了全校最优秀最能干的老师。这三个班的学生也成了学校非常优秀的学生。

如果你肯定自己，相信自己，永远保持一种必胜的心态，你的成功，会超乎你自己的想像。

本周心得：让自己保持必胜的心态，你将无往不利。

第七周

养成管理时间的习惯

我们每个人每一天都拥有 24 个小时，不管你的身份、地位、财富处于何种程度，时间都是不可改变的，它不会增多，也不会减少，每天就是 24 个小时。

时间的供应是没有伸缩性的，不管你多么的忙碌，需求多么的强烈，时间就是这么多，没有办法进行调节。时间转瞬即逝，也无法储存，你正在为昨天的虚度光阴懊悔时，今天的时间又正在匆匆流走。而且，时间一旦失掉后，就再也无法得到补偿。有些资源可以用另一种资源代替，有些事情做错了还可以挽回，可是，时间不行，只要你把时间浪费掉了，就没有任何东西可以代替已经失去的时间。

时间还没有价格，无法用金钱购买。你就是花费再多的金钱，也买不来短暂的时间。面对价格昂贵的某样东西，你可能会无比珍惜，可时间没有价格，所以就无声无息地流走了。而且，不论我们做任何事情，都要耗费时间，就是什么不干，也照样不能阻止时间的耗费。

时间如此珍贵，如果我们懂得管理自己的时间，珍惜自己的时间，我们就可以在有效的时间内，完成更多的事情。

本杰明·富兰克林是美国著名作家、发明家，他开了一家书店。有一天，书店里来了一位顾客。他浏览了很多书后，看中了一本书。他问店员："这本书多少钱?"店员礼貌地回答："1 美元。""那太贵了!可以再便宜一点吗?""实在没法便宜了。"顾客仍不甘心，便提出要见富兰克林先生。店员说："他正在印刷间，非常忙。"顾客仍然坚持自己的要求。店员只好去告诉富兰克林。

一会儿，富兰克林来了，顾客马上问："这本书最低卖多少钱?""1.25 美元。"富兰克林答道。"1.25 美元!"顾客立即叫了起来，"刚才你的店员还说只有 1 美元，怎么又变成了 1.25 美元?"富兰克林说："没错，它确实只有 1 美元。可是，现在你耽误了我的时间，所以不能再是 1 美元。"

顾客听到这个解释，非常的不甘心，又跟富兰克林磨了很久，见实在没有用，就说："好吧，1.25美元就1.25美元，我买了。"哪知富兰克林说："不，现在是1.5美元。""1.5美元？"顾客简直不相信自己的耳朵，"你怎么又加了价钱？"富兰克林说："因为，到现在为止，我被耽误的工作时间，价值已经远远大于1.5美元。"

最后，顾客还是把书买走了，但他由此知道：时间是有价值的。

一般有成就的人都非常注意管理自己的时间。

艾威·李是一位著名的效率专家。有一次，他找到当时任伯斯雷姆钢厂总裁的查理·斯瓦布，郑重地对他说："我可以让你们公司每个人的工作效率都得到提高，增加你们的销售额，条件是：你的每个高级官员给我15分钟的时间。"

"那你为此需要多少报酬呢？"机敏的斯瓦布立即问道。

"如果不起作用，我分文不收。"艾威·李自信地回答，"要是这种方法确实对你有价值的话，3个月之后，你给我寄一张支票。"

"好吧！就这样定了。"

第二天，艾威·李去伯斯雷姆钢厂见高级官员，每个人果然只花了15分钟时间。他说："我请你答应我，在接下来的90天，每天结束工作后，在离开办公室之前，列出你第二天必须做的六项最重要的事情，然后，按重要程度给它们编上序号。"

"只有这些？"

"对，就这些。从最重要的事情开始，每完成一项就用笔划掉，接着继续进行下一项。要是没有完成，就把剩下的事情列在你下一天的表中。"

当你自以为安排好了时间，并充分合理地使用了你的时间的时候，其实，你正在不知不觉地浪费了很多本可以好好利用的时间。

吉姆是一家大公司的总经理，他有一个习惯，不管开什么样的办公室会议，都会把全部直系下属叫来开会。来参加会议的人，为了表示对会议的热心，每个人总要提出一二个问题。很多时候，这种问题和会议议程根本毫不相干，所以，每次会议都拖得很长。

吉姆开始并没有发现问题所在，后来，他看了一位下属的建议书才恍然大悟。他询问其他下属，他们也都认为这种会议浪费了大家的时间。于是，吉姆改变了他的方式，在会议前他会给下属发一份打印通知，上面写明邀请谁、什么时候、讨论什么问题。再附言，欢迎有

兴趣的人前来参加会议。

这样，从前由十多个人花半天时间才能解决的问题，现在几个人加一个会议秘书，一个小时不到，就能把事情办完。

珍惜自己的时间，也要注意珍惜别人的时间，养成准时的好习惯。一个人做事如果经常不准时，他的信用肯定会大打折扣，别人也难以再信任他。由不准时带来的负面影响也是难以弥补的。

有一次，范德比尔特一位好友的儿子请他帮忙谋一个职位。范德比尔特约他第二天上午10点去他的办公室，然后带他去见火车站站长，因为铁路上正好需要一个职员。

第二天上午，年轻人直到10点20分才到，但范德比尔特先生已经离开办公室，参加一个会议去了。过了几天，那位年轻人又去求见范德比尔特先生。先生问他上次为什么失约，年轻人立即答道："我没有失约，先生！我那天是10点20分到的。"

"可我们约好的是10点钟！"

"才迟到了20分钟，应该没什么关系吧？"

范德比尔特先生非常严肃地对他说："怎么没有关系？你要知道，准时赴约是一件非常重要的事。就因为你的不准时，你已经失去了你想得到的职位。就在我们约好的那一天，铁路部门已经录用了另一个职员。而且，我要告诉你，你不应该这么看轻我那20分钟时间，让我浪费宝贵的时间来等待你。"

想要做到准时又不误事，提高时间的效率，可以试试以下的建议。

1. 忠实地记录你每天使用时间的习惯，看一看你到底是怎样使用你的时间的。

2. 为第二天订出你的时间计划，为每件该做的事安排一个合理的时间。这个计划不仅适应已经成就大业的大名人，也适应小有成就的管理者，对于事业刚刚起步的人也同样有效。一旦养成管理自己时间的好习惯，你的每一天就会有更多的收获。

3. 利用好零碎的时间。有很多看起来毫无用处的，一小块一小块的时间，其实也可以用来做成很多大事情。哈尔兰·F·史东是美国最高法院的首席法官，他曾对他的大学同学说："世界上有很多重要事情都是花15分钟时间完成的，可是，这段时间经常被人们浪费掉了。"

塞尔德·罗斯德当总统时，他的桌子上总摊着一本书，他就经常在两次约会之间的几分钟空档里念书。小塞尔德·罗斯福还说，他父亲的

卧室里也常放着一本诗集，他父亲就常常在穿衣服的时候背下一首诗。

4. 合理规划和安排时间，把时间分为固定的和机动的两部分，以免把时间排得太满，出现突发事件后，就打破了全部计划。

本周心得：管理你的时间，你便能提高工作效率，在有限的时间内，完成更多的工作。

第八周

做一个有条理的人

上一周，我们了解到要珍惜时间、管理时间，为了做得更好，我们应该把自己培养成一个做事有条理的人。

做事如果没有条理、没有次序，往往事倍功半，甚至收不到成效。表面上看起来，这种人总是在忙碌，好像世界上只有他有干不完的大事。

我认识一个急性子的人，不管什么时候，只要你遇见了他，他都非常的匆忙。如果和他顺口聊几句，过不了几秒，他就会掏出手表看了又看，暗示他的时间非常紧。他继承了他父亲的公司，业务做得很大，可是花费也是无比的大。因为他工作起来毫无次序，这件事做到一半想起另外一件事，回头又常把做到一半的事情忘了，再想起来时，常常又要从头开始。而且，他工作的时候，还常被一些杂乱而琐碎的事情打断。

结果，他自己的事务处理得一团糟，他的办公室就像一个垃圾场，他的办公桌简直就是一个垃圾堆。他每天都忙忙碌碌，从来不会有时间整理自己的东西，即便是有人帮助整理好了，没多大工夫，一切又变得乱七八糟。

这个人不仅自己工作没条理，也不知道怎样恰到好处地进行公司管理。他总是一个劲地督促职员们努力工作，催促他们做得更快，但对他们的工作安排却是毫无条理可言。所以，公司职员们的工作也毫无次序，一片混乱。长此以往，职员们工作起来就非常随意，有人在身边监督、催促的时候就故作认真地工作，没有人监督、催促的时候就敷衍了事，只求早点下班休息。

不少工作没有计划和条理的公司，都存在这样的问题。很多拿着高薪的员工被分配去做非常简单的工作，比如拆信、分发信件、收发传单等。事实上，这类工作，就是待遇较低的职工也同样可以胜任。这样的做事方式，不仅浪费资源，而且会蒙受更大的损失。

如果做事有条理，情况就会完全不一样。

迈克是一位富家子弟，很年轻的时候就开始到父亲的公司里进行管理工作。他与那个急性子的人完全相反，从来不显出忙碌不堪的样子，做事非常镇静，有条不紊，总显得时间充裕，足够他做完所有他想做的事。而且，不管其他人有多么困难的事与他商谈，他也总是彬彬有礼。

他每晚都会整理自己的办公桌，重要的信件都会立即回复，而且会把桌子整理得井井有条，一眼看上去，非常的干净爽快。所以，尽管他经营的规模越来越大，但别人从外表上根本就看不出他的慌乱。

因为他的工作有次序，处理事务也有条理，所以，他上班的时候绝不会浪费时间，也不会因琐碎小事而扰乱心神，办事效率非常高。他的这种作风也影响到他公司的所有职员，职员也都有条不紊地工作，使他的收益也不断增多。

做事有条理，是一个人生活与工作的习惯，不仅公司、企业的管理者需要做到此点，只要是心怀远大理想的人都需要培养这种好习惯。

汤姆·克莱斯特和保罗是一家餐厅的侍者，他们已经在那里干了两年，都梦想有一天可以拥有自己的餐厅。他们常常在一起讨论自己的餐厅，描绘未来餐厅的气势与生意兴隆的场景。

每天上班的时候，汤姆总是非常认真、非常有礼貌地工作，常常特意观察餐厅里其他人的工作，尤其是注意老板与其他上司是如何工作的。他还经常向别人请教一些有关的问题。下班后，他很好地安排自己学习、锻炼与休闲的时间，做什么事情也都分清轻重、有条不紊。

保罗喜欢随心所欲地做自己想做的事情，对于自己不喜欢做的事，他总是要拖到不能再拖了才勉为其难地动手。上班的时候，他也只做分内的事，从不多出一份力，就是自己职责内的事，他也懒懒散散。他还常对汤姆说："你这么拼命干什么？又不是自己的餐厅。"下班以后，他热心起来就学一些经营餐厅的知识，不高兴的时候，就不学。从不安排好自己的时间，想到什么必须做的事才去做。

慢慢地，汤姆的勤勉引起了老板的注意，不久就被升为管理人员。在这个职位上，汤姆学会了怎样更好地管理自己的时间，有条理地开展工作。而且，他有更多的机会接触领导人员，能更近距离地观察他们，向他们学习。此后，汤姆不断得到提升。

数年之后，汤姆积攒了丰富的经验，办事能力非常强，办事效率

也非常高，而且，还存了一笔钱。有一次，他看中了一个铺面，由此开始经营他自己的小餐厅。现在，小餐厅已经变成了大餐厅，规模可以和他以前做事的餐厅媲美，生意非常红火。

保罗依旧在别人的餐厅打工。他羡慕地看着汤姆一步步往前走，抱怨老板不懂得识人，不重用自己。而他的餐厅始终也只是他的想像而已。

每天24个小时，除去吃饭、睡觉，所剩只有那么多，很多人忙忙碌碌，就这么过去了。一月一月，一年一年，除了年龄渐老，其余的境况并没有什么改变。其实，这样的人中间，当初也不乏胸怀大志、浮想联翩的人，只是他们并没有让自己适合他们的梦想。他们总是非常“忙”，忙得无法去完成自己的目标。

一个做事没有条理的人就是这样，时间宽松的时候，不知怎么打发，然后就过去了；时间稍紧一点，就忙得不可开交，怨气冲天。似乎总是找不到学习的时间，转瞬就已是满头白发。

以演讲作个比喻。如果抓到一个题目，不假思索，就开始讲，讲到哪里算哪里，讲到后面，想起前面有遗漏，就随时加以补充。尽管滔滔不绝，有证有据，但不分层次，毫无条理，听众只听得头昏脑胀，不知所云，根本找不到中心点，自己也觉得有点语无伦次。

温斯顿·丘吉尔年轻时，有一次准备英国国会上的演讲，因时间紧迫，他匆匆忙忙地写了出来，就开始背。到开会的时候，他很镇静地开始背，哪知越往后背，越觉得非常混乱，思路就这样中断了，头脑里一片空白。他非常尴尬，感到羞辱极了。他把上一句重复了几遍，可仍不知接下来怎么讲，只好无比羞愧地坐下。经过这次教训后，丘吉尔一改以往赶演讲稿、背稿的习惯。参加演讲前，他总是先进行仔细地研究与考虑，把需要讲到的内容条理清晰地罗列出来，到正式演讲的时候，他滔滔不绝，一贯而下，再也没有出现过讲不出来的尴尬。1940年，丘吉尔正是通过他的演说，激起了广大英国人民的共鸣与无限的敬佩，从而荣登英国首相的宝座。

不光演讲如此，平时说话也要有条理，别人才能明白你所表达的意思。尤其是在做重要任务传达的时候，如果含混不清，可能直接影响到事情的开展，带来不可估量的损失。

想要做到有条理，应该预先做好计划。就一天的工作而言，如果提前一天做好计划，第二天就可以从容地做好一切该做的事情，而且



效果极佳。

对一个想要致富的人而言，也应该有一个长远的规划，什么时间段做什么事情、达到什么目标，然后朝着这些方面努力，也不至于东一下西一下，费力不讨好。

杰克·亚当密是一个有追求的年轻人，他不像有的人，光嘴里说说自己要做这个做那个，并不实际行动。他给自己制定了一个远期的规划：从现在到27岁，努力工作，当上所在部门的经理助理，或是到另一个同类型的公司做相类似的工作，业余时间，多与专业工程协会的成员交往，继续进行工业工程方面的研究。从28岁到35岁，争取成为工业工程公司的经理；业余时间，注意与生产小配件的生产厂家的联系，存钱，考虑自己开厂或买工厂的控制股份。从36岁到45岁，自己拥有并管理一个小型的工业厂家，致力于产品的更新换代与发明创造。45岁以后，拥有并管理一个大型的工业厂家。

有了这个规划后，杰克就按着自己的目标努力，非常有条理地管理自己的工作、学习和生活，每天充满了快乐与成就感。结果，他提前完成了自己的计划，43岁时就拥有了一个大型的工业厂家。

如果你也有一个人生的终极目标，不妨从现在开始，从小事做起，让自己成为一个有条理的人，为以后的成功准备好条件。也可以学学杰克，为你的人生目标定一个分期计划，然后朝着一个个的小目标努力，相信你也可以像杰克一样成功、富有。

本周心得： *养成做事有条理的好习惯，为自己的工作和人生定一个计划。*

第九周

诚　信

诚实与信用是一个人的优秀品质，也是个人名誉的重要方面。名誉一旦受损，其他的品质也必定会受到怀疑。银行给个人提供贷款最重视三个方面：贷款人还钱的能力，贷款人过去的信誉，贷款人本身的品格。谨慎的银行是不会把钱借给不讲诚信的人的。

我在这里强调诚实，首先讲的是对自己的诚实，你对自己了解多少，你的优点、特长是什么，你的目标、梦想是什么，你的能力究竟有多强，在学习的过程中是不是真的按自己的计划在努力。只有诚实地面对自己，你才能看清自我的处境与周围的人，才能让自己朝着可实现的目标去努力。

鲍威尔是一个公园的园艺师，平常就住在公园里，人非常善良，就是一心想要过上舒适安逸的生活。也是天降奇财，让他无意中继承了一大笔财产。拿到这样一大笔钱，他真是喜出望外，一时兴奋得不知如何是好。

朋友们见他飞来横财，非常羡慕，也七嘴八舌地出主意，劝他做这个做那个，以便用钱生钱。想来想去，鲍威尔还是不知怎样投资赚钱。

“干脆开个大餐厅吧。”一个朋友说，“反正做饭、吃饭的事情简单，只要餐厅够气魄、上档次，肯定生意兴隆。”

鲍威尔一想也对。随便在街上逛一圈，开餐厅发了财的大有人在，这个主意肯定行，到时候，自己当董事长，专管进钱就行。他心里想得美滋滋的，很快就开始他的餐厅工程。他租下一个两层的铺面，进行了室内装潢后，请来厨师、服务生，就开始营业。

然而，餐厅的发展并不像他想像的那样，生意一直非常清淡，每天都入不敷出，经常钱不见了，但不知买了什么东西，而厨师、服务生的工资也并不是一笔小数目。没过几个月，鲍威尔实在支撑不下去，只好关门大吉。

究其原因，鲍威尔并没有很好地分析自己，他只看到了别人赚钱，只看到了经营餐厅容易的一面，就简单地认为自己肯定行。事实上，他根本不懂得餐厅经营管理的方法，也没有好好地向别人学习。他欺骗了自己，失败也是必然的。

真相是无法永远隐瞒的，要大白于天下只是时间早晚的问题。欺骗自己会伤害自己，欺骗别人最终也会伤害自己。只有诚实地估计自己的实力，诚实地评价自己，诚实地对待他人，才能真正地走向成功。

费丁南·华伦是一位商业艺术家，他正因为诚实地承认了自己的错误，并勇于承担错误，给一位正在盛怒之中的艺术品顾主留下了好印象。

有一位艺术组长非常挑剔，总喜欢从鸡蛋里挑骨头，而艺术家又总想坚持自己的风格，所以，常常互相闹得很不开心。有一次，这位艺术组长让费丁南·华伦送一份加急的定稿给他。费丁南刚回到自己的办公室，就接到艺术组长的电话，要费丁南立刻到他的办公室，说是出了问题。

弗丁南一到艺术组长的办公室，他就立即恶意地责备费丁南。从那一大堆的恶意责备中，费丁南发现自己确实也有一点失误，他忍住脾气，很诚实地说："先生！您的话不错，我确实有失误之处。我已经为您工作了这么多年，应该知道怎么画才对。我真为我自己感到惭愧。"

没想到，艺术组长一听他这话，反而觉得自己刚才确实是太过分了，竟开始为费丁南辨护起来，"是的，你的话没有错。不过，这毕竟不是一个很严重的错误。只是——。"

他话没说完，费丁南就打断他，说："出现任何错误，代价可能都很大，叫人不舒服。"

艺术组长动了动嘴，想要插话，但费丁南不给他机会，继续接着说："我应该更加小心一点才对。您交给我那么多工作，按道理我应该让您满意，所以，我准备重新来。"

"不！不用！"艺术组长立即表示反对，"我不想那样麻烦您。其实，您的作品非常好，只需要稍微修改一点就行了。就是不修改的话，一点小错也不会花掉我公司多少钱。毕竟，这只是一点小节，不用太担心。"

费丁南诚实地承认自己的错误，并准备自己承担修改错误的责任，

并且给一位挑剔的主顾留下了好印象，也为自己以后的发展铺垫好了道路。

也有人认为，在特殊情况下，偶尔讲一次小谎话，进行一个小小的欺骗，应该无伤大雅。可是，你要知道，一次不经意的谎言是需要用更多的谎言来弥补的，于是，小谎话就变成了大谎话，收不回来了，同时收不回来的，可能还有你的信誉。小小的欺骗，花费的可能正是你在对方心中一生的诚信。

如果你对自己诚信，对亲友诚信，对微不足道的小事也保持诚信的态度，那么，你就能养成诚信的好习惯，拥有一种用金钱也无法衡量的好品质。

本周心得：从身边的小事情做起，培养讲诚信的品德。

第十周

尊重自己，尊重别人

有些人非常害怕孤独与寂寞，他们无法忍受任何时间的独处，因为他们有可能并不喜欢自己，需要别人在身边来证明自己的存在。可遗憾的是，这些人本身却不是别人喜欢相处的对象。因为他们都不喜欢自己，别人就更难喜欢他们。要赢得别人的喜欢，首先要成为一个自尊自重的人。

一个人，如果连你自己都不尊重自己，别人就更无法尊重你。只有自我尊重，才能得到别人更多的尊重。

汤姆是一个大服装公司的推销员，这是他好不容易才得到的职位，在此以前他已经失业了很长一段时间，生活非常拮据。

推销工作并不容易，汤姆已经尝到了它的艰难。快一个月的时间了，汤姆仅卖出几套廉价的西服，他的生活似乎又没有了着落。

徘徊无助之际，汤姆决定大胆试一试，哪怕最后依旧是卖不出去衣服，也总比这样苦苦支撑强。他最后选中了一家大公司，然后直接找到总裁汤普森先生。汤普森非常的不高兴，说自己现在非常忙，拒绝听他的介绍，更对他的服装不感兴趣。汤姆无奈之下，只好递上自己的名片，请他有需要时联系。

汤姆失望地转身离去时，听到纸被撕破的声音，然后，发现他的名片被扔进了垃圾袋。那一刹那，他感到了一种莫大的屈辱，仿佛被扔进垃圾袋的正是他自己。他立即脸涨得通红，折了回去，重新掏出一张名片郑重地递了过去，说："汤普森先生，这是我的名片，上面印着我的姓氏和名字，请您尊重它。"说完，汤姆转身就走了。

出乎意料之外，几天后，汤姆接到了汤普森先生的电话，叫汤姆拿样装过去。他不仅为自己买了两套价格不菲的西服，还为公司的职员每人订了一套，以作为圣诞礼物。

后来，汤普森成了汤姆的长期顾客，并为他介绍了不少客户。有

一次，汤姆问他，那次为什么前后态度相差那么大。汤普森说："因为你是一个非常尊重自己的人，我认为你也会同样尊重你的顾客、你的产品。"

当你尊重自己的时候，别人也会更加尊重你。当你获得他人的尊敬与认同，被周围的人欣赏，你的思想与看法受到其他人重视的时候，你就会获得一种被认同的感觉，从而更加自信，更加积极地进取。

如果你渴望自己被别人尊重，那么，你就要真心诚意的去尊重别人。公元前1世纪，犹太学者希勒尔把犹太人的社会规范归纳为一条简明的准则："不要将你不喜欢的事强加于邻里，这就是全部的法律。"

要做到尊重别人，记得要随时随地表现出来。

罗纳尔德·罗兰是一位美工课的老师，在他的初级手工艺班里有一位学生，叫做克里斯。克里斯是一个自卑、安静、害羞的男孩，在课堂上从不引人注意。

一次上课时间，罗兰见克里斯正伏案用功，就过去和他说话。罗兰问克里斯喜不喜欢上他的课，那位害羞的男孩立即涨红了脸，强忍着欲夺眶而出的泪水，问："罗兰先生，您是说，我的表现不够好吗?"

"不！克里斯，你表现得非常好!"

那一天，上完课走出教室的时候，克里斯追上罗兰，明亮的蓝眼睛里闪着喜悦的光芒，非常坚定、有力地说："谢谢您，罗兰先生!"

从那双清澈、明亮、喜悦的眼睛里，罗纳尔德·罗兰看到了他内心深处的自尊，并受到了一种极大的震动。

后来，罗兰在教室的前方挂了一个标语："你是重要的!"每个学生都可以感受到自己的重要性，也让每一位老师知道：面对的每一个学生，都是同等重要的。

在小事上对别人的尊重还表现在很多方面，比如：你在餐厅要了一份炸薯条，结果侍者却端来了马铃薯。如果你说："对不起，麻烦你了，但我比较喜欢炸薯条。"侍者可能会回答："不，一点也不麻烦。"然后会高高兴兴地给你换来炸薯条。因为你尊重了他的劳动，并对他表示了敬意。如果你说："我点的不是马铃薯！你们怎么搞的，这么简单的小事情都会弄错。给我换炸薯条来。"侍者可能会和你争辩几句，或者是极不高兴地去换。结果，这顿饭也吃得极不开心。

尊重别人，还要懂得赞美别人，让他们感到自己很重要，被别人

所认同。天底下只有赞美可以促使人去做任何事。你可以辱骂、恐吓、威胁员工听你的话，努力工作，然而，只要你不在跟前，他肯定会做得比以前还要差。如果你赞美他的工作做得好，他就会加倍努力，争取做得更好。

1921 年，美国钢铁公司成立，安德鲁·卡内基慧眼识英才，提名查理·夏布为第一任总裁，夏布时年 38 岁，年薪 100 万美元，这相当于每天 300 多美元，在当年，这真是一笔不小的收入。

事实上，夏布先生承认，他对钢铁生产的了解并不比他手下的工作人员多，他之所以能拿到高薪，主要是因为他善于处理人事、管理人事。他说，他天生具有一种激发人们热情的能力，能促使人们将自身能力发展到极限，那就是赞美和鼓励。

后来，夏布和朋友聊到此事时，又说："来自长辈和上司的批评，最容易使一个人丧失志气。我从不批评别人，而始终相信奖励是使人工作的原动力。所以，我经常赞美，而不吹毛求疵。如果问我最喜欢什么，那就是真诚、慷慨地赞美别人。"

他停顿了一下，接着说："在生活中，我广泛接触过世界各地、不同层面的人。在与他们的交往中，我发现，不论多么伟大和尊贵的人，都和平常人一样，在受到认可的情况下，比在遭受指责的情况下，更能发奋工作，成效也更好。"

真诚的赞美，也是约翰·洛克菲勒成功管理人事的首要秘诀。

爱德华·贝德福特是洛克菲勒的合伙人之一，曾经与洛克菲勒一起，为公司赚取了不少利润。但是，在南美的一次生意中，贝德福特使公司损失了 100 万美元。

按照一般人的习惯，洛克菲勒应该把贝德福特大骂一顿，并加以处罚。然而，洛克菲勒并没有这样做，他知道贝德福特也不希望事情变成这样，何况贝德福特也确实尽力了。所以，洛克菲勒寻找其他的事情称赞贝德福特，说他节省了 60% 的投资金额。洛克菲勒赞美地说："这太好了！我并不可能总是像巅峰时期那么好。"

贝德福特心存感激，更加尊重洛克菲勒，在以后的工作中也更加努力。

"人人都喜欢被人称赞。"这是林肯在写信时说过的话，确实也是不容置疑的真理。威廉·詹姆斯也说："人类本质里最殷切的需求是渴



望被人肯定。”尊重别人，需要懂得赞美别人，也需要让别人觉得自己被肯定。

一个自尊自重，又懂得尊重别人的人，常常在无意之中就能赢得改变一生的机会。

本周心得：尊重自己，别人才会尊重你；尊重别人，你才能赢得无限多的发展机会。

第十一周

梦想与想像

如果你有时间，翻翻数十年前的科幻小说，就会发现：那些虚构的事，有很多现在已经变成了现实。因为有了梦想与想像，人类把很多的不可能变成了现实。

现在的一切，实际上就是过去各个时代梦想的总和，是过去各个时代梦想的现实化。

如果没有梦想，人类可能仍旧穿着树皮树叶，住在山洞里，吃着采摘的野果野菜。

在人类发展史上，最有贡献、最有价值的人，就是那些目光远大、富有梦想，并有能力将它们实现的人。是他们运用智慧与知识，把人类从愚昧无知中解救出来。

史蒂芬孙只是一个贫穷的矿工，但他有着一个制造火车机车的美丽梦想，并努力使之变成了现实，使人类能更加便捷地在各地之间往返，运输能力也空前地提高。

爱迪生是一个公认的笨孩子，教育程度又低，但他有一个梦想，希望晚上也能像白昼一样光明，于是，他发明了电灯。现在，整个人类都受其恩惠。

以前，孤独的船只在远洋航行时，一旦遇到灾变，常求救无门。人们梦想这种情况有一天可以改变。马可尼让这个惊人的梦想实现了，他发明了无线电，由此拯救了千万生灵。

在人类所具有的种种力量中，最神奇的是梦想的能力。一个人如果能够从烦恼、痛苦、沮丧的心境，转移到愉快、舒适、乐观的心境，那么这种能力，真是无价之宝。人一旦有了梦想，即使前方荆棘密布，也难以阻挡他前进的脚步。

美国人非常善于梦想。不管现在的生活多么穷困潦倒、苦难不幸，他们都不会轻易地向命运屈服，而愿意相信美好的生活就在后面，好日子终会来到。很多商店的学徒，都幻想有一天可以拥有自己的店铺；

很多生活极度拮据的人，梦想自己有朝一日会成为百万富翁；就是出身卑微的人，也经常幻想着能够得掌大权。正是因为有了这些梦想，人们体内的智能、勇气被激发，人们才更加努力，以追求光明的前途。

在田纳西州的温彻斯特，约翰·坦普登度过了他的高中时代。在这里，他萌生了自己的梦想：希望有朝一日成为一家大公司的首脑人物。这个十多岁的小男孩，从此开始为了他的梦想而努力。

进入耶鲁大学之后，约翰的眼界更加开阔了，他的兴趣从经营一般企业，转移到研究评断公司财务上面。没想到不幸却在这时降临到他的头上，大学二年级时，他父母再也拿不出钱供他念书了，约翰陷入了两难的选择，或者休学就业，或者半工半读。这样的选择，对约翰来说非常艰难，但为了实现自己的梦想，无论如何也要坚持到毕业。

约翰做到了，他不仅用奖学金及兼职工作解决了学费与生活费的问题，而且每学期都取得了优异的成绩。三年后，约翰获得了经济学学士学位，同时还获得了著名的路德奖学金。以后的两年，他在英国牛津大学攻读硕士学位，这对他将来从事财务经营也是大有帮助的。

毕业后，约翰回到纽约，开始追求自己的目标。他一开始就进了一家规模挺大的证券公司，在公司里，他的职务是投资咨询部办事员。

不久，他看到一则招聘启事，有一家国家地理勘察公司征聘年轻上进的财务经理。约翰认为，这家公司能让他学到更多有关财务经营方面的东西，于是前去应聘。很顺利的，他就进了这家公司，并且一做就是4年。4年以后，这家公司的业务发展非常稳定，约翰发展得也很不错，可约翰觉得在这里能学的已经都学完了，他应该寻找更多的学习机会。他又回到了以前的那家证券公司。

28岁的时候，约翰又一次面临重大选择。公司有一名资深职员要退休了，这个人有8个很有实力的客户，他愿意以5000美元转让给约翰。在当时，5000美元简直就是约翰的全部财产，万一失败，约翰就会一贫如洗。而且，还有一个很严重的隐患，就是这些客户要是转过来后，留不住，怎么办。

这时，早年的梦想撞击着约翰的心扉，他自立门户的雄心战胜了一切。他接受了这8名客户，并且立即前往拜访，坦率而诚挚地向他们说明了自己的梦想与计划。客户们被他的热情与直率感动，都表示可以留下观察一段时间，这一观察就一个没走的留下来了。

在开始的两年里，约翰过得非常艰难，公司的经营也境况不佳。

但约翰从来没有放弃过，反而越来越高地要求公司的服务品质。后来，境况慢慢好转，客户逐渐增多，公司业务也开始蒸蒸日上。

现在，约翰已经是一家投资咨询公司的总裁，拥有资产近一亿美元，同时还兼任某大型互助银行的常务董事以及数字公司的董事。他年轻时候的梦想真的变成了现实。

从约翰的经历中，我们也可以看出，仅有梦想是不够的，有了梦想，还要有实现梦想的毅力和决心，同时辅之以辛勤的劳作，与不懈的努力，梦想才可能变成现实。

与希望相对的是恐惧，当你被恐惧包围时，会变得优柔寡断，犹豫不决。任由恐惧心理支配，凡事是不会成功的。如果詹姆士·希尔始终停留在他最初的担心与不相信中，他就不可能成为一代铁路大王。

大胆地想像与梦想，强烈地希望吧！你有能力将自己的梦想变成现实。

本周心得：展开想像的翅膀，大胆梦想。不管多大的事业，都是从想开始。

第十二周

恒心与毅力

你有没有遇到过这样的情况：有一件事情做到一半，遇到了意外的困难，于是你选择了放弃？我希望你的回答是否定的，但这样的人也确实大量存在。就是在这样一次又一次的半途而废中，多少美丽的梦想变成了永远无法实现的空想。

要知道，在这个世界上，没有什么东西能够取代恒心。天才代替不了，穷困潦倒、一无所获的天才，不过是众人皆知的笑柄；才华代替不了，才华横溢却一事无成的能人比比皆是；教育代替不了，学富五车的乞丐到处可见；财富代替不了，出身豪富、家财万贯，而最终生活困窘的人并不少见。只有恒心和毅力才是万能的，贫穷者可以因此而富有，学识浅陋者可以因此而睿智聪明，不可能的想像也能变成现实。

哈里出生在美国的一个移民家庭，全家就靠父亲在曼哈顿的火车上做杂工，生活非常贫困，哈里经常食不果腹。哈里希望改变家里的境况，从对周围人的观察中，哈里决心读大学，成为一名事业人员。

哈里的天资并不高，他不是那种特别聪明的孩子。在上中学的时候，他觉得功课很难，每天都得学习到深夜，他所有的空余时间几乎都花在了学习上。而且，他还不得不帮母亲做家务活和其他零活。所以，尽管哈里努力学习，他的成绩一直都不是很好，刚够及格水平。

哈里从早上睁开眼睛，到晚上睡觉，都在一刻不停地工作。可他下定了决心，不管怎样一定要把大学念完。哈里接到大学入学考试结果时，信心又一次受到动摇。老师甚至直接对他说："哈里，你是不会成功的，这是命中注定的事情，你改变不了。根据你的考试成绩，参与大学的竞争对你来说真的是太难了。"

可哈里没有改变他的初衷，毅然进了大学。大学教程里，那些高深的概念和理论，对哈里来说太深奥了，他总是难以理解，课本的每一章节都要反复读上5遍，他才能勉强读懂。

如果老师布置一篇论文，说准备工作需要五六个小时，哈里至少

需要30个小时。任务一布置下来，哈里就会立即冲进图书馆，他经常一边看书一边吃午饭。不论做什么，哈里所需的时间都会比别人多，因为他为了把事情做好，每次都非常认真。

每次考试后，与同学进行讨论，哈里都会觉得自己学得不够充实。但哈里并不气馁，他一如既往地努力，哪怕付出的比别人多，收获的比别人少。

出乎老师意料的是，哈里顺利地毕业了，而且攻读了研究生课程，后来竟然还获得了卫生专业的博士学位。

就是凭着这样的恒心与毅力，哈里后来成为了美国营养学方面的权威，还成为了一个大型食品连锁系统的总裁，在北美大陆，这一连锁系统拥有2000多家食品店。

因为坚持到底，所以哈里胜利了，赢得了事业与财富。世界上最难得的是“坚持”两个字，只要你认定了方向，坚持到最后，你就能成功。

雷·查尔斯从小双目失明，周围的世界对他只是无边的黑暗。15岁的时候，他的双亲又死于意外的灾难。先天的缺陷与后天的不幸几乎要将小查尔斯压垮，别人认定了他这一生只能生活在黑暗与悲伤里。

查尔斯从小喜欢音乐，虽然眼前的世界是黑暗的，但耳边响起的声音无比美妙。家庭的不幸几乎让查尔斯与音乐绝缘，可不管多大的困难，也不能让他放弃心爱的音乐，他艰难地坚持着他的选择。

后来，作为歌手和钢琴师，查尔斯组建了一个三人演唱组，这是热爱并能坚持音乐事业的三个人。经过多年的努力，查尔斯获得了巨大的成功。他将爵士乐与布鲁斯创造性地完美地结合在一起，这种雅俗共赏的美妙旋律征服了成千上万的听众，也给他带来了更多的机会。

不畏艰难、永不放弃是获得成功的基础。库伊雷博士说：“许多青年人的失败，都归咎于缺乏恒心。”的确，很多人之所以失败，并不是因为他们缺少才学与智慧，也不是因为他们不具备成就事业的能力，而是因为他们缺少恒心与毅力。一旦遇到一点微不足道的困难与阻力，他们就会立即后退，止步不前，所以，终其一生，只能平庸安稳地工作与生活。如果你想要获得成功，就要不计一时的贫困与艰难。

大的财富由小的财富积累而来，大的成功也由小的成功发展而来。如果你想有恒心、有毅力地面对你的大事业，从现在开始，从小事做起，凡是你认为正确的事情就坚持到底。你一定能达到你的目的！

本周心得：锻炼自己的恒心与毅力，坚持才能获得最后的胜利。

第十三周

勇　气

歌德说："勇敢出力量，勇敢出奇迹，勇敢出天才。"无数的人希望有朝一日能大有成就。但对于失败者而言，希望永远只是希望；而成功者则会想尽方法，付诸行动。他们往往能顶住反对意见，勇往直前。

勇者无畏，也就无敌，因此往往能够打破成见，成就一番大事业。

有一个小印刷公司，最近推行扩大销售的计划，准备每六个月雇用一名推销员。新的推销员必须先学习商品知识和谈判技巧，再跟着推销教练到现场实习，然后才可以得到公司经理接见的机会。当经理对他讲一些鼓励性的话时，也就等于领到了"推销术的合格证"。

有一次，这个公司雇用了一位年轻的推销员，他不成熟而且缺乏自信。经过前两个阶段的学习后，这个推销员对自己能不能胜任工作，没有一点儿把握，他非常担心经理不发给他"合格证"。

不过，经理对他讲了一大段鼓励性的话，然后说："你听清楚了，我想把下面的安排告诉你，我准备让你到大街对面去推销，那里有一位'绝对可靠的预计顾客'，此前，我总是让新来的推销员去那里推销。理由非常简单，因为那个老头是一位真正的买主，任何时候都会买我们向他推销的东西。"

经理稍微停顿了一下，接着说："不过，我得预先警告你，他是一个厚脸皮、令人讨厌、喜欢吵架又满嘴粗话的人。如果你去见他，他一定会对你大吼大叫，仿佛要把你吃掉似的。但是，你不要害怕，他只是叫嚷一阵子而已，实际上他是不会伤害你的。所以，不管他说什么，你都不要介意，静静地听着好了。等他叫嚷完后，你再开始推销产品。你要记住，不论他说什么都没有关系，你只要坚持立场，记得讲你要说的话就行。你要知道，他在任何时候，都会向我们的推销员下订单。"

这位年轻的推销员立即信心十足地走到街对面，叫开了那个老头

的大门，然后报了自己公司的名字。在开始的5分钟里，他没有机会插一句话。那个老头滔滔不绝地讲着一些莫名其妙的话，一会儿说这个，一会说那个，混乱不堪。年轻的推销员心里早有了底，所以耐心地等他讲完，老头稍微缓和了一下他的语气，推销员立即说："是的，先生，我完全明白您的意思。请您看一看，这是本市最好的印刷业务的商谈说明，这样的商谈说明，也一定就是您想要得到的东西。"

推销员的话音未落，老头又开始了他连珠炮似的叫嚷。推销员又一直耐心地等待，寻找机会讲自己的话。这样的局面一直持续了近一个小时。一个小时后，那个年轻推销员得到了一份大订单。

他非常开心地把订单交给经理，说："您的话果然是真的。那个老头真的是一个令人讨厌的人，可他也真的是个大买主。"

经理看着手里的订单，满脸惊讶地问："你有没有找错人？在我们所遇到的顾客中，那个老头是最吝啬、最好生事、最让人讨厌，而且最爱说粗话的人！这15年来，我们一直想让他买点什么东西，可是，他连1毛钱的东西都没有买过。这是怎么回事？这可是我们印刷公司从来没有过的最大的一张订单。"

这位推销员的成功，是因为他心存相信，能勇敢地面对对方的种种举措。一旦你成了一位有勇气的人，也能做到很多看起来不可能的事情。

勇敢，是进取者必备的特点。只有那些相信自己、富有勇气、敢于冒险、敢于尝试的人，才能成就惊人的事业。

爱迪生就是这样一个敢于尝试的人。大家都知道，爱迪生发明了电灯，可他为此做了万次实验，几乎用遍了他当时能找到的所有材料，最后终于获得了成功。

还有一次，爱迪生在散步的时候遇到一个朋友，发现他的手指关节肿了。

出于朋友间的关怀，爱迪生问道："怎么会肿成这样呢？"

"我不知道致病的原因是什么。"

"为什么你不知道呢？医生找到病因了吗？"

"每个医生的说法都不一样，但多数医生认为是痛风症。"

"什么是痛风症呢？"

"医生说，是尿酸淤积在骨关节里形成的。"

"既然知道了病因，他们怎么不把尿酸从你的骨关节中取出来呢？"

"他们不知道怎么取。"

好奇的爱迪生继续问："为什么他们会不知道取法呢?"

病者回答说："因为尿酸是不溶解的。"

"我不相信。"爱迪生斩钉截铁地说。

虽然这是医学领域的问题，可爱迪生并不害怕，他立即又开始了新的尝试。爱迪生一回到实验室，马上就着手试验尿酸是否能够溶解。

他排好一大排试管，在每只管内灌入不同的化学液体，然后在每种液体中放入尿酸晶体。两天之后，爱迪生发现，有两根试管里的尿酸晶体已经完全溶化了，也就是说，至少有两种化学液体能够溶化尿酸。直到现在，人们还一直采用爱迪生的方法来治痛风症。

敢于尝试是一种巨大的勇气，正是因为不具备这一点，很多人与成功失之交臂。如果你不尝试，你就很难成功，跟在别人后面，做别人做过的事，很少有人能够取得令人瞩目的成就。

只要你想要有所成就，就必须有勇气去面对和承受你所遇到的事情，包括必要时候孤注一掷的冒险。

20世纪60年代初，IBM公司进行了一项大胆的设想。这个设想被命名为IBM—360，也就是说，要给公众一种全新的印象，让公众知道，IBM公司在各种应用领域都进行了360度的全面改革。根据预算，这个计划的研制费、生产费、贷款利息和推销费，合起来需要花费50亿美元，在当时，这相当于美国宇航计划一年的投资总额。如果这个计划失败的话，IBM公司就会破产，还会对整个美国的经济状况产生不可忽视的影响。

面对着这么大的风险，在这个计划上，IBM的负责人一直没有达成一致意见。特别是普通产品事业部长约翰·W·汉斯，他一直态度坚决地反对IBM—360构想，他认为IBM—1401机非常畅销，一旦IBM—360推出，已经销售的IBM—1401机有可能出现大批退货。在当时，IBM—1401是IBM公司的摇钱树，公司有2/3的收入都是来自于它。

在反对声中，公司副经理利亚森召集主要部门的代表20人，组成SPREAD委员会，决定"就这做下去。不管怎样，一定要执行这个计划"。争论不休的IBM—360计划正式开始实行。

1964年4月7日，IBM公司提前推出了IBM—360系列机，这种前人不敢做的大规模尝试，取得了巨大的成功。美国通用电器公司、松下公司等很多世界一流的大企业，在IBM—360的冲击下，逐渐撤出了

电子计算机市场，引起了世界性的大改组。由此，IBM公司在全球电脑市场上确立了不可动摇的统治地位。

冒险，也就意味着万一不成功，反而失去更多。所以，通过冒险而成功的都是胆大的人，在这个意义上，也可以说，很多人是“不敢成功”。既然一切已经准备好了，成功与财富就在前方，为什么不大胆一试呢！

如果用“我害怕”三个字作为解释，那世界上就没有不“害怕”的事了。很多事情，只要你决定去做，都是需要勇气的。

美国福特公司经过多年的研究与精心的设计，制造了“爱泽尔”汽车。这个品牌的推出，简直是美国商业史上规划最周密的战略。可事与愿违，1957年，“爱泽尔”一上市就遇到了惨败。

如果换成别人，有可能就会在这样的打击中一蹶不振，可福特不一样，他有勇气面对一切失败。“爱泽尔”失败后，没过多久，福特又推出了“雷鸟”。“雷鸟”是自老福特在1908年推出T型轿车以来，最成功的美国汽车。福特再度树立起了自己汽车生产厂商的地位。

只有勇敢的人才敢于行动，敢于录用有才华，甚至才能胜过自己的人，敢于把事业做大。

虽说勇气发自内心，但也是可以锻炼与培养的，经常自觉地进行学习与锻炼，你也一样能够变得勇敢。

本周心得：让自己充满勇气，你就能勇敢地面对一切，努力开拓自己的新天地。

第十四周

具有幽默感

在西方，我们经常会听到这样一个故事：有一个寒冷的冬天，在纽约一条繁华的大街，一位双目失明的乞丐在卑微地乞讨。一天又一天，他在脖子上挂着一块牌子，写着“自幼失明”。而人们总是从他面前目无表情地走过，所以，他不得不常常挨饿。有一天，他向一位诗人乞讨，诗人说：“我和你一样穷，我给你点儿别的吧。”说完，他就把乞丐牌子上的话改为：“春天就要来了，可是我看不见它！”从那以后，乞丐每天都能得到很多的施舍。

同样的一句话，效果却截然不同，这就是语言的力量。

你有没有遇到过这种情况：同样的事情，不同的人用不同的话语表达出来，给你的感觉完全不一样，心情也会变得不一样。

幽默感就具有这样的作用。如果你将幽默感贯穿在每天的生活中，你不仅会更具吸引力，更加快乐，还会更加平和地正视你的困难。

第二次世界大战结束后，邓肯·艾乐斯从阿根廷回到美国，找了一份很没有意思的工作。当时，他们全家人都在那家大公司里工作，艾乐斯主要负责记录各项成本和支出。工作非常单调无聊，为此，艾乐斯非常忧虑，他怕陷入其中脱不了身，又怕万一被开除了，全家的面子上都会不好看。艾乐斯认为自己一辈子都不会有出息了，而且开始胃痛。他成天吃药，但没有什么效果。虽然周末不上班的时候，胃不会痛，但只要到礼拜一开始上班，胃就会又痛起来。

这样的情况维持了很长一段时间，直到有一天，艾乐斯从书本上学会了怎样把幽默运用到自己的日常生活中，他开始经常自我调侃。只要一开始忧虑，他就说：“吃今天的饭，担明天的忧。”一陷入懊悔，他就说：“捡倒入垃圾桶的剩饭，有什么用呢？”

在这样的自我幽默中，艾乐斯的心情慢慢地好起来，他不再成天担心与忧虑，开始冷静地思考。他发现自己是不会被开除的，因为这家大公司很少开除人。不过，在这样的工作中，要是呆上好几年，确

实是很无聊的。

艾乐斯决定申请调职。在当时，调职是高级管理人员的事，从来没有哪位低级职员敢主动要求调职。但艾乐斯已经做了决定，第二天，他就去找了公司里的一位高级主管，结果，他被调到南美去做一份很有意义的工作。他的胃也不痛了，而且在以后的日子里再也没有发作过。

幽默可以让人生活愉快、满足，帮助人冷静地思考，也能帮助你度过暂时的失意，追求更大的成功。

查理·史汀听说犹他州富含铀矿，决定到那里去进行研究、探测。与他同行的还有他的妻子米妮·李·史汀和4个年幼的孩子。

在犹他州的沙漠地区，生活非常艰难，孩子们日常生活的需求也经常满足不了。在那漫长而艰辛的两年时间里，查理和米妮始终保持着高度的幽默感。那简陋的屋子里，总是充满着欢快的笑容与愉快的笑声。他们还发明了一种“冒险家”的游戏，孩子们玩得非常高兴。

不管有多大的困难，这一家人从来没有灰心失望过，笑声让他们充满了希望。

终于，查理成功了，在犹他州的沙漠地区，他真的探测到了铀矿。据估计，查理找到的铀矿，3年内能生产价值7000万美元的铀，实际上，开采出来的铀的价值还远不止这些。从此，查理和米妮从穷困的深渊一跃而登上了财富的巅峰。

如果查理和米妮没有高度的幽默感，也许他们会每天忧虑、失望、悲伤、争吵，等不到找到铀矿，他们早就离开了沙漠；或者，就是在那里呆一辈子，他们也找不到宝藏。是幽默，让他们充满了笑声与阳光，充满了胜利的信心与动力。

有一个人经常因为自己没鞋穿而抱怨，有一天，他遇到了一个人，那个人竟然没有脚。听到他的抱怨后，那个没脚的人说：“先生，别抱怨！你看我，我连脚都没有，根本就不必因为没鞋烦恼，而且还可以省下不少钱呢！”

你看，多么不一样。适当地增加一点幽默，你的生活就会完全不一样。

与别人交往的时候也是如此，具有幽默感的人往往更受欢迎。他们不仅能让自己面带笑容，也能让别人满面微笑。



一个出色的演讲者，喜欢用一个笑话或有趣的故事作为开场白，

这样可以使听众情绪高涨，注意力集中地听他演讲。在讲话过程中，适当地插一个幽默小故事，不仅可以打破僵局，调节气氛，还能让听众激情澎湃。

一位德高望重的教授被邀请去某地做讲座，因为讲座的内容比较严肃，又相当枯躁，所以下面的人听得索然无味，个个无精打采。眼见这种情况，他灵机一动，决定讲一个小笑话：

有一天，一位妇女在宠物店买了一只昂贵的鹦鹉。

店主向她保证："鹦鹉很快就会与你交谈的，你放心好了，夫人。"

这位妇女就非常高兴地把鹦鹉带回了家。刚进家门，鹦鹉就说了一句脏话。她非常生气，大声地说："听着！我们不允许在这个屋子里讲这种话！你以后再也不要说这种话了！"

她话音刚落，鹦鹉立即又说了一句脏话。她更加生气了，气愤地说："你是不是没有听明白？在这里，不允许讲这种话。现在，我必须教训教训你，我要把你放到冰箱里冻上10分钟，让你头脑冷静冷静。"

10分钟之后，她把冻得发抖的鹦鹉从冰箱里拿出来，问："现在，你想明白了吗？不要再说脏话了，你还有什么问题吗？"

"只有一个问题，"鹦鹉瑟瑟发抖地说，"你这个废物在那里说什么？"

听众听完故事后，在下面哈哈大笑，气氛一下子活跃起来，每个人脸上都露出很感兴趣的表情。

教授接着说："对于这个问题，我这个废物还是要讲下去的。"

听众在台下会心地微笑，演讲进行得顺利多了。

要知道，一个无聊乏味的人是不受欢迎的，这个世界上尽管有治疗各种疾病的药，但没有一种药能够治疗你给别人带来的无聊厌烦的感觉。

马克·吐温曾写过一篇小文章，专门嘲弄一个无聊乏味的人。文章写道：

"我有没有告诉过你，我到西部去看赫必族印第安人的事？我们这次休假去那里，是在一个礼拜五的早上——不，是礼拜四——你记得吧？艾拉，我告诉过你，我们得在礼拜四出发，那是因为我必须得在礼拜三去看牙医。我上面的一排假牙有点松了，我想请牙医帮我固定好。天啊！我那个牙医真是要命，他一说起话来就不知道停止。不过，他医术不错，真的！我告诉过我的老板有关他的事。我那个老板是个

有趣的人。实话跟你说，他什么都想依赖我，他老是心不在焉的。我前几天刚对我的同事说：‘如果我说走就走，马上辞职不干，老板会怎么办?’我那位女同事说：‘比尔，你要是那样做的话，我马上就回家找我妈妈去!’真是好玩!”

听完他的这段话，你觉得好玩吗?如果这样的一个人向你推销产品，你的反应会是什么?

在我们的生活里，这样的人并不少见，希望你不是。

查尔斯·史考伯说，他的微笑价值一百万美金。如果你是一个幽默风趣的人，你的微笑和你的语言将为你带来更多的价值。

本周心得：培养自己的幽默感，让你的生活充满笑声，让你周围的人和你一样感到愉悦。

第十五周

培养创造力

世界上到处都是追随者与模仿者，他们热衷于墨守成规、循规蹈矩，喜欢踩着别人的脚印前进。可真正取得大成就的，往往是那些富有创造力的人。

在人类历史上，那些大发明家无一不是富有创造力的人：千万年来，无数个苹果从树梢上掉落，只有牛顿由此发现了万有引力定理；长期以来，人们困扰于夜晚的黑暗，但只有爱迪生发明了电灯。那些大富豪也都是一些具有非凡创造力的人：沃特·迪斯尼从一只活泼的小白鼠引发了灵感，开创了新的卡通世界，也为自己赢来了数不清的财富；吉诺·普洛奇从一根豆芽菜引发思考，最后成为了亿万富翁。

如果你一味地模仿、抄袭别人，你的成就再大，也无法超越那个被你模仿的人。很多时候，甚至因为模仿不当，直接就跌入了失败的深渊。这样的例子实在不少。

马莉是华盛顿的一位全职夫人，生活得非常舒适、安逸。然而，不幸并没有因她的幸福生活而却步，她丈夫因车祸离开了这个世界。她丈夫生前虽有不少积蓄，但玛莉觉得，她必须赚钱才能维持家用，以及孩子们的教育费用。

经过一段时间的观察，玛莉发现，街对面的一家儿童玩具店很能赚钱，她决定自己也开一家同样的玩具店。

很快，玛莉的儿童玩具店开业了。从商店的招牌设计、店内的装潢，以及玩具的种类、颜色，玛莉都模仿对面的玩具店，完全没有一点自己的创意。结果，尽管对面玩具店的生意非常红火，玛莉的玩具店始终生意冷清。

与别人一样用同样的方法做事，就算他具有卓越的才干，也难以引起大众的注意。只有创造力才能为自己开辟新的道路，谋求新的发展。

20世纪中期，詹姆斯·林恩电气公司积压了大量电扇，为此，公司

发动了7万多名职工，绞尽脑汁地寻找打开销路的方法，但时间过去了很久，进展仍然不大。

在当时，全世界的电扇都是黑色的。因为自从电扇发明以来，一直都是黑色，从来没有人试图改变过。人们心中渐渐形成了一种习惯，似乎电扇只能是黑色的，不是黑色的电扇是不存在的。

有一天，电气公司的一名小职员，从五颜六色的儿童漫画中受到启发，认为电扇也可以变得更加漂亮。于是，他向公司的董事长提出建议，建议把电扇的颜色改为浅色。

这一建议立即引起了董事长的重视，经过多方的调查、研究，公司采纳了这个建议。那年夏天，电气公司推出一批浅蓝色电扇，刚一上市，就大受顾客欢迎，市场上甚至还掀起了一股抢购热潮。在几个月内，电气公司就买出了几十万台这种浅蓝色的电扇。

这位小职员也因为他的一个小创意，得到了大笔奖金，并在职位上得到了提升。

不要忽视你的小发现，偶尔一个不经意的发现，也许从此就改变了你的人生。这就是创造力的作用。

1964年，席佛被选入3M公司的中央研究实验室，参与“聚合体粘着剂计划”的实施。

在进行新计划的过程中，席佛得知竞争对手公司曾开发出一种族新单体，但不知什么原因，被他们随手抛弃了，并没有做进一步的开发与研究。席佛认为，这些分子可以通过进一步研制，发展为以聚合体为基底的粘着剂。在3M公司的允许下，席佛从对方公司弄来一些样品，就开始了研究。

在实验的过程中，席佛突发奇想，把这族单体中的一种元素大量加入到反应物中。在以前，用量都是按比例配置的。其实，席佛当时也并没有期待得到什么结果，只是觉得比较有趣，试着玩玩。没想到，席佛得到了一个与理论预测背道而驰的反应。

席佛立即投入到了新的试验中，每当席佛把这些化学成分合在一起，它们都会发生相同的化学反应，组成相同的模式。这正是他们这次研究计划所要开发的东西——一种有粘性的聚合体。

席勒当时非常兴奋地说：“如果我事前坐在书桌前仔细分析，可能根本就不会做这个试验。如果我花时间去看相关的资料，大概也根本就不会这么干。”因为可靠的资料都会告诉他，那样做没有任何意义。

但一次突发的奇想成就了席佛，他走上了成功的道路。

在试用的过程中，席佛发现，尽管这种材料有许多新奇的特色，但粘力并不像想像中的那么强，它会在两种表面之间产生粘着力，但不能将两者牢牢粘住。带着这种疑问，席佛开始了进一步的研究。结果就产生了神奇的透明胶带，也使席佛成了一位名垂千古的科学家。

也许你也曾经有过一些小小的灵感，不过，灵光一闪之后，你根本就没有当一回事，完全抛之脑后了，很多大创举就这么流逝了。如果抓住灵感，敢于创新的话，没准你就是那位成功者。

蒙哥马利·华德开了一家普通的零售商店，生意也算可以。但是，华德后来进行了一个小小的变革。他的零售商店向顾客提供“信用担保”，宣称：我们商店的商品如果有质量问题，愿意将款项如数奉还。

当时，其他商店的老板都认为，这简直就是疯了。可是，这个举动在顾客当中引起强烈反响，华德的零售店因此门庭若市，生意红火。

努力培养你的创造力，下一个成为富翁的人就是你。

本周心得：创造力能帮助你在绝望处找到希望，在看似无望的地方找到成功的契机。

第十六周

利用富翁的经验

如果你想知道打猎的知识，应该去向猎人请教；如果你想了解庄稼的栽培，应该去问农夫请教；如果你想知道建筑的技巧，应该去向建筑师请教。你想知道什么专门的知识，最直接有效的办法就是去向专业人士学习。同样的道理，如果你想要致富的话，就一定要向富人学习。

有人曾经说过："如果你想知道金钱的秘诀，就跟有一大堆钱的人学。"这绝对是一句至理名言。你可能见过完全不学习别人的经验，完全靠自己的摸索而成功的人，可他们的成功肯定有限，因为凡事都要靠自己的摸索，等到对一切都已经洞悉的时候，时间早已无情地流逝，还没等到他们把事业做大，就要走向坟墓了。

如果广泛利用其他人成功致富的经验，情形肯定完全不一样。你可以避免走别人曾经走过的弯路，直接进入成功的殿堂。

纽约富豪伍尔沃斯建造了世界第一高楼，可年轻时，他却被认为愚蠢不堪而拿不到薪水。

伍尔沃斯最初在农场工作，他工作非常努力，但也非常贫穷，一年的时间里，差不多有半年的时间，他不得不打赤脚，更不用说买外套过冬了。

生活的贫困让伍尔沃斯厌恶农场的工作，他想离开农场，做一位售货的商人。21 岁那年，伍尔沃斯骑着一匹老弱的马去了纽约州卡士镇。他沿着一间间的店铺询问，只是想谋一个店员的职位。可是，没有一间店铺愿意用这个连基本礼仪都不会的乡下人。

几天后，伍尔沃斯遇到一位铁路局的站员，这位站员以开食品店为副业，他愿意雇用伍尔沃斯，可是，因为伍尔沃斯没有经验，他不愿意付薪水。伍尔沃斯就在这间食品店里，开始了自己第一份不拿薪水的工作。

没过多久，伍尔沃斯受雇于一个布料店，但他的工作却不是接待

客人。他必须每天大清早就赶到店里，先升炉火，再打扫屋子、洗窗户、送货。只有客人实在太多，店里忙不过来的时候，他才允许接待客人。而且，半年内，他依旧领不到薪水。他跟老板说："我在农场工作了10年，一共存了50美元，这些钱也许够我维持3个月的生活。那么，请您至少从第4个月开始，付我日薪5角，好吗？"老板答应了他的要求，但要求他每天必须工作15个小时，也就是说，每个小时的薪水是3分钱。

后来，伍尔沃斯还做过一份守更、防盗的工作，周薪可以拿到10美元，可是他被要求必须在枕头底下放一把枪，睡在地下室里。开始工作后，伍尔沃斯才发现，那真是一个恐怖的地方，不仅工作很恐怖，还经常被训斥：怎么这么没用！小心扣薪水！小心被开除！等等，不一而足。伍尔沃斯实在做得非常不开心，他只好又回到了以前工作过的农场。接下来，整整一年的时间，他一直无精打采地在农场里做事。

有一天，伍尔沃斯意外地被以前的雇主叫回去工作。那是一个寒冷的三月，地上的积雪差不多有三尺深，那天，正好是他父亲把马铃薯运到市场的日子。伍尔沃斯坐在满载马铃薯的雪橇上，前往纽约州瓦停顿。

这次，伍尔沃斯改变了以前的方式，他不仅努力地工作，还注意观察与学习雇主的经营方式。后来，他还经常利用一切机会，观察周围的店主，并主动与他们进行交谈。

在伍尔沃斯觉得自己可以开店的时候，他借来300美元，开了第一家店，那是一家商品售价全是5分钱的店铺，就开设在纽约。可是，事情的进展并没有他想像的那么顺利，那家店铺经营失败了，有一天，营业额甚至不到2元5角。

在失败的打击中，伍尔沃斯并没有放弃。在总结自己失败的教训的同时，他更加注意向其他成功的人学习。他经常耐心地向别人请教经验，哪怕是被别人恶言恶语地拒绝，他也并不放在心上；他还留心阅读一些富翁的成功经历，学习他们好的经验。

后来，伍尔沃斯又开了3家店，其中，又有两家店完全失败了。伍尔沃斯调整他的经营策略，稳打稳扎地慢慢扩展他的店铺。10年后，他设立了12家分店。此后，伍尔沃斯的事业越做越大，他的分店越来越多，他成为了世界上最大的小零售商，成为了美国第一流的资本家。他修建了当时世界第一高的大楼，也就是纽约市有名的伍尔沃斯大厦。

建筑费用现金支付了1400万美元，住宅内设置的管风琴价值10万美元。这么多的财富，对当年拿不到薪水的伍尔沃斯而言，简直是不能想像的。

曾经有人调查过美国大富翁们产生的实际情况，我们也可以看一看：

1. 只有19%的人，从信托基金、父母或家族遗产中，接受过各种收入或财富。

2. 不到20%的人，曾经继承过相当于他们巅峰时期总资产十分之一或稍多于十分之一的财富。

3. 超过半数的人，从来没有接受过遗产，哪怕是1美元。

4. 不到25%的人，从祖父母、父母或亲戚那里，接受过作为关怀的1万或1万多美元。

5.91%的人，从来没有从家庭经营的产业中，接受过股权的馈赠。

6. 差不多有一半的人，从来没有从父母或亲戚那里，接受过上大学的学费和生活费。

7. 不到10%的人，相信他们将来有可能接受一笔遗产。

斯坦利·莱伯戈特在《美国经济》杂志上，曾对1892年关于美国4047位百万富翁的一次研究进行评论，他说："这4047位百万富翁，84%是暴发户，没有借助财产继承就爬上了顶层。"

世界上多的是通过奋斗走上致富之路的人。你不要将自己的困窘归咎于家庭，你看看上面的那些数字，绝大部分的人都是经过自己的努力成功的。他们在努力的过程中，不仅获得了物质的财富，也积累了无价的精神财富——其中就包括他们失败与成功的经验。

有些人跟一些大富翁，以及比他们富有的人在一起的时候，并不是不想向他们求教，但他们担心这些人不愿意浪费时间，也就总是保持缄默。事实却并不是这样的，有成就的人最喜欢别人对他们的成就表示兴趣，他们很愿意与人分享他们的智慧与经验。

有两位先生都很富有。一位是靠继承家产，再扩大创业，另一位则完全是白手起家。这两个人都很乐意与任何向他们求教的人，分享他们的想法。不过，他们都有共同的感受，那就是很少有人乐意向他们求教。

你还记得那个淘金的故事吗？



在淘金狂潮中，有一个农场主也想加入淘金者的行列，于是，他

卖掉自己的农场，带着全家人四处寻找金矿。

几十年后，他依旧四处漂泊，从来没有找到过大金矿。有一天，他回到了自己以前的农场，却发现，那里现在变成了一个大的采矿场，原来，那个农场就是一个大金矿。

农场主为了寻找金矿，而抛弃了本属于自己的大金矿。很多人为了寻找致富的途径，而忽略了身边的资源。鼓起勇气，向身边富有的人求教，再加上你自己的创造力，把别人的经验变成自己的智慧，下一个找到“金矿”的人，就会是你。

接下来的几周，我们将一起读一些真实的例证，那是一些亿万富翁的成功经历，希望你能从中找到你想要的东西，从此走上你自己的致富之路。

本周心得：学习别人成功致富的经验，他人的经验就是你的智慧与财富。

第十七周

沉默的路维格

丹尼尔·路维格是一个极度沉默的人，谁也别想从他嘴里套出他不想说出来的秘密。他像隐士一样住在曼哈顿一栋毫不起眼的公寓里，他总是走路去几条街外的办公地方。现在，他已经70多岁了，背部因当年受过伤，有点驼。当他一个人缓慢而吃力地在街上走时，很容易被误认为是一个清晨起来散步、呼吸新鲜空气的退休老人。

1957年，路维格曾接受了《富星》杂志的记者——狄罗·山德士的采访。在后来的报道中，狄罗·山德士说："路维格最明显的一个特征，是他一辈子守口如瓶。"

目前，路维格仍然不喜欢开口。如果记者打电话到路维格的纽约总公司，接线员会明确地告诉他，公司里没有这个人，至少他所管的分机名单上没有。就是你登门打听，也没有人承认知道他是谁，告诉你他正在做什么，或者是怎样可以找到他。

有一个与路维格夫妇做了17年邻居的人说："我们几乎从来没有见到过他们。他们从来不参加这里的活动，或是城里的鸡尾酒会。这里没有人知道他们的真正身份。我们一直认为他是银行的高级职员，也许一年能挣上4万美元。"

就是这样一个极度沉默的人，他拥有的船只吨位，是全世界第一。他还独自拥有一家贷款公司，拥有难以计数的旅馆、办公大楼，在美国本土和海外的房地产，以及从澳洲到墨西哥的地下矿场和天然资源的开发，拥有佛罗里达和巴拿马的石油开采以及石油化学物的提炼权。

1897年6月，丹尼尔·路维格出生于密西根州的南海芬。他父亲是一位房地产掮客，自己也经营房地产，生活还算过得去，但没有很多钱。年幼的路维格非常喜欢船，经常摆弄各种各样的船模型。

9岁那年，路维格发现了一艘沉没的小汽船，他拿出自己打零工赚的钱，又向父亲借了点，凑够25美元买下了那条船。他请人把船捞上来，又花了整整一个冬天，把船修好了。第二年夏天，他把船租出去，

赚了50美元。这是路维格搞船运事业的第一个经验，他高兴极了。

十几岁的时候，发生了家庭变故，父母离异了。他跟随父亲去了得克萨斯州的亚瑟港，那是一个造船的小港。路维格非常迷恋船只，中学也没心思念下去。后来，他干脆就休了学到岸边去工作。几年后，路维格在一家海军引擎工厂找到了工作，他被派往全国各港口，帮忙把引擎装上船。他的手艺非常好，有空的时候也单独替别人装引擎。当他的客户多起来的时候，他就辞掉了工厂的工作。

路维格经常从一个港口到另一个港口，买船卖船，租借修理船。有时候能赚到一点钱，但赔钱也是常有的事，所以，他经常没钱花，而且长年欠债，有好几次都面临着破产的危险。真是祸不单行，29岁的时候，一艘船的油箱爆炸，他被炸伤了，从此，他一辈子都背痛不已。

一直到30年代后期，当路维格快40岁的时候，他找到了巨大财富的突破口——借钱的价值。

路维格准备借钱买下一艘货船，改成油轮。他到纽约找了好几家银行借钱，可人家看着他那磨破了领子的衬衣，问他有什么东西可以抵押。路维格承认他并没有什么可资抵押的资产，但他还有一艘老油轮——就是曾叫他背部受伤的那条船。

最后，路维格找到了大通银行。他告诉银行，把借钱买的油轮租给什么石油公司。他每个月能收到的租金，正好可以每月分期还他的借款。他建议把租契交给银行，由银行向那家石油公司收租金。这样，就等于是他在分期还借款。

这种做法真是有点荒唐。可是，虽然路维格本身并无多大信用，但那家石油公司的信用却很可靠。即使万一发生意外情况，只要那艘油轮和那家石油公司还在，银行就不愁收不到钱。路维格精明地利用那家石油公司的信用，增强了自己的信用。结果，大通银行就这样把钱借给了他。

路维格买下货船，改成油轮，租了出去。然后，又利用它借了另一笔钱，买了另一艘船。每当一笔借款付清之后，路维格就成了一条船的主人。租金不需要再交给银行，而是放入了自己的口袋。

这样继续了好几年，路维格的现金状况、信用情况，都有了明显的好转。这时，他又产生了一个更妙的想法："我既然能用一艘现有的船来借钱，为什么不能用一艘还没建成的船来借钱呢？"

路维格又开始了他借钱赚钱的新一轮历程。他首先设计了一艘油轮，在还没有开工建造的时候，他就四处寻找愿意租用它的人。终于，他找到了一家愿意在油轮完工的时候，租用它的石油公司。一拿到租船契约，路维格就跑到银行去借钱。同样，他用这家石油公司的信用，再加上自己现在的信用，说服了银行。

这种借款，是延期分期摊还的方式，银行要在船完工投入使用后，才能开始收钱。不过，只要船一下水，租费就可以转让给银行。大通银行的职员说："这一类的贷款，我们叫做'双重文件'——意思是说，这笔贷款由两个公司，或者是两个人分别保证偿还，而他们的经济又是互相独立的。所以，就算中间有一方因其他原因偿还不了，另一方也能把债务解决。于是，银行就有了双重保障。所以，尽管路维格的想法让人震惊，我们还是把钱借给了他。"

就像上次一样，路维格的贷款通过租费还清了。等一切都交待完毕，路维格就以船主的身份把船开走了，而当初，路维格连一毛钱也没花。

当这种贷款方式收到实效后，路维格设计了更多的油轮，及其他有特殊用途的船，他开始着手建立他巨大的财富帝国了。最开始，路维格租借别人的码头和船坞，借别人的钱，建造自己的船。后来，他成立了自己的小造船公司，拥有了自己的码头和船坞，用租费还贷款的方式，又建造了更多的船只。在第二次世界大战期间，美国政府购买了路维格所造的每一艘船，他的造船公司就这样迅速地发展起来。

战争结束后，在40年代后期，美国经济非常繁荣。路维格的造船公司已经有了相当大的规模，他开始寻找新的扩展方法。然而，在当时，美国国内的劳工费用、器材费用，以及各种税收，都相当高。路维格觉得，他的造船业如果以美国为基地的话，是很不理想的，这也是同行业中许多造船者和船主的想法。因为整个造船业，都因复杂的关税和其他限制，弄得缩手缩脚，焦头烂额。

路维格认为，这是他到其他国家去看看的时候了。

50年代初，路维格在日本找到了一笔诱人的生意。日本是二战的战败国，战后经济非常萧条，在有预见性的人看来，那也是一个极具开发潜力的地方。在日本的古鲁，有一座巨大的海军船坞，以前是战舰、飞机的诞生地，战后却不得不关闭了。这使得数千人失业，流离失所，造成很严重的经济、社会问题。日本政府很想重新开放这个地

旨办事。同理，如果我们传输的是负面消极的心态，那产生出来的也只有怯懦、贫穷和不幸；反之，如果你传输的是正面积极的思想，才会有成功和财富。

负面消极的心只会散布负面消极的思想。消极的心要产生积极的想法，是不可能的。当你任由自由蛰居在对生命的消极观点中，负面消极的思想就会扩张，充塞你所有的思绪，直到所有的积极想法被消灭殆尽。这将会变成一种无止境的循环。负面消极的思考会酝酿出更多负面消极的想法，直到把心中的想法变成为事实，其结果就是形成了无助绝望的人生。

思想的力量真是不可思议。这一点从它对人体的深远影响也能看出来。在试验新药时，试验人员总会给部分受试者服用安慰剂，以比较药物的成效。如果那些服用安慰剂的人认定所服用的药有正面的效果，那么，他们所显出来的反应，就会和服用真正新药的人一样。

这就是“水能载舟，亦能覆舟”的道理，正面的思考可以使人健康，当然也会使人成功，使人赢得财富。自我暗示的法则，也是依据你思想的方向来行驶的。

所以，要养成习惯，一旦有了负面思想，立刻把他排出心外，不妨从小处着手，当你一听到内心的声音说“我办不到”，立刻停止这种想法，而是把注意力转向工作本身。把事情分成几个可以处理的部分，来逐一完成。一旦事情完成了，向内心曾有的疑虑大声说：“你错了，我能做，而且我已经做到了。”

唤醒你沉睡的天分

其实每个人的身上都潜伏着成就的种子，但是这种种子是需要激发的。而且必须凭借着坚定的信心，才能真正使他们萌芽生长。

迈克是一位伟大的雕塑师。在他小的时候，学习上一直很不顺利，他遭受了很多的失败与打击，以至于在高中毕业时，校长亲自对他的母亲说：“迈克或许并不适合读书，他的理解能力实在差的让人无法接受。他甚至弄不懂两位数以上的计算。”

这番话当然令他的母亲很伤心，她把迈克领回家。但是她仍然不想放弃，她是一位教师，她相信凭借自己的力量能把他培养成才。可是迈克又一次令他的母亲失望了，因为他对读书实在不感兴趣，他努

石油和石化工业：在巴拿马和佛罗里达都有巨大的工厂。

天然资源：在墨西哥有用天然方式制盐的大盐场，在澳大利亚有煤矿，在非洲有碳酸钾矿，在澳大利亚和加拿大还有铁矿区。

本周心得：善于利用贷款，可以不花一分钱，让自己成为富翁。

第十八周

创造里维村的人

现在，“里维村”这个名字，以及里维一家人，在美国和大部分的西方世界家喻户晓。里维这一家人——父亲和两个儿子，在美国的建造业界，名气真的大极了。他们的专门技术，是建造小型的、单户家庭居住的房子，着眼点在于，在保证建筑质量的同时，尽力使价格低廉。他们所创造的新方法，在当时，比任何建造商都更有实效。

在里维一家的光环下面，有些人感到了不平衡。有些建筑师，指责里维这家人建筑出了美学上的畸形怪物：漫画似的郊区，硕大、空洞、千篇一律的房子。社会学家指责他们造出了社会上的畸形怪物，军营似的房子里，住着思想一致的人们。有些国会议员，还声称里维一家发的是战争财，剥削的是纳税者的钱。自从里维一家奇迹般地崛起后，社会上的人就没有停止过对他们的批评。不管这些人多么猛烈地抨击他们，不可争辩的事实是：正是里维这一家人，让无数人住进了物美价廉的房子，享受着按当时的市价享受不到的住房条件，而且，在有效的经营下，里维一家人拥有了一笔巨大的财富。

亚伯拉罕·里维开始时是一位律师，在当时的美国社会，只是一个貌不惊人的中产阶级人士。但是，亚伯拉罕逐渐厌倦了律师这个职业，他觉得这实在是不对他的胃口。于是，他开始寻找新的出路。

在与他打交道的那些人中间，亚伯拉罕注意到，许多在长岛营建房屋的人，变得越来越有钱了。当时，纽约市发展得很快，搬到长岛去住的人越来越多。每个小城区都是由中心点向外扩展，等中心区的人住满后，建造商又会在外围地区买土地，营建新的房子，一旦外围地区又住满了，建造商就把所赚的钱放进口袋，寻找下一个目标。亚伯拉罕认定这个行业很能赚钱。

1929年，亚伯拉罕辞去他的律师职业，决心投入到建造房屋的事业中。这个时候，亚伯拉罕的大儿子威廉刚从纽约大学毕业。他主修的是管理和经济学。他对父亲的设想非常感兴趣，所以，父子两人共

同进入了建造行业。亚伯拉罕的另一个儿子叫艾福瑞，比威廉小4岁，刚刚进入大学。父亲和哥哥的营造梦想也深深吸引着他，他准备退学，加入家庭的行业。不过，父亲坚持要他先完成学业，艾福瑞没有办法，只好选择了建筑学作为主修课程。

里维父子在长岛建成了他们的第一栋房子，像其他建造商一样，房子很快地卖掉了，他们赚了一大笔利润。他们的私人信用也得到了提升，随即在银行里贷了款，又买了好几块外围地区的地皮，建造了更多的房子。里维父子公司就这样起步了。

不过，开始时，里维父子的事业发展得并不快，在经济大危机的那段时间，更是举步维艰。在那个时候，散布在全美国的小建造商，有好几千个，里维父子公司不过是其中之一，并没有什么特殊之处。《富星》杂志曾说，在那段时间，建造事业是“美国资本主义之耻”。因为，在当时，美国所有的营造商都是小型的，他们每次总是只建造一两栋房子，根本不懂得利用大批量生产，或大型企业组织，以节省人力和物力。

亚伯拉罕很有预见性地看到了这种缺陷，他跟两个儿子讨论这种情况，想要寻找解决的方法。在三个人中间，亚伯拉罕最有社会经验，也最具有社会思想，他认为廉价的房子是资本主义欠人民的一笔道德债。

威廉是个有魄力、敢于积极进取的商人，也是一个敢于下赌注的人。他相信，用大量生产的方式来建造房子是行得通的，这样营建出来的房子，订价比一般方式建造出来的同类的房子要便宜三分之一，而且一样能够挣到让人满意的利润。

艾福瑞是一位建筑师，他担心大量生产可能会影响到建筑质量，形成低级品。但经过反复地考察与研究后，他得出结论：大量生产房子是可以的，卓越的设计可以很便宜地应用到这方面，因为建筑师和庭园整理人员的费用，可以分摊到许多家的房屋上，而不必单独由一家承担。

这是里维父子的设想，但很长时间都没能付诸实践。在30年代中期，经济非常紧张，银行对借出去的款项非常谨慎，而里维一家的信用价值又不是特别强，所以，关于廉价房子的建设，仍仅限于讨论。

30年代，里维父子公司建造了很多房子，采用的仍是传统的方式，一栋一栋地建造，再一栋一栋地出售。那都是一些坐落在理想环境里

的好房子，现在，其土地价值仍在不断上涨。里维父子营造的很多房子，开始时售价为一栋1万美元，现在已经涨到了7万到8万美元。不过，里维一家致富的源泉，却并不是这种价格的上涨。

敢于实现梦想的人，是不会让机会溜走的。第二次世界大战初期，里维父子有了一个可以使他们梦想成真的机会。当时，美国政府需要在佛吉尼亚的诺佛，为军事人员建造1600栋房子。而且，这些房子必须便宜，还要尽快完工。美国政府在社会上进行公开招标。

在全美国，从来没有人像里维这家人一样，做那么异想天开的梦。很多建造商都来竞争投标，但他们对费用和所需时间的考虑，还是基于他们每次只造一两栋房子的经验。里维父子却不一样，他们决定抓住机会，大显身手，将以前的设想应用于实践。

里维父子根据大量生产的想法投了标，价钱比其他的建造商的指标要低很多。其他建造商认为他们简直疯了，用这种方式来建筑1600栋房子是不可能赚到钱的。政府的主管人员，开始也认为里维父子肯定是估错了。

一位政府官员甚至忍不住打电话询问真相，但亚伯拉罕回答说："不！没有错。这正是我们投标的数字。"

那位官员沉默了好久，才反应过来，然后，不无怜悯地说："老天爷！你会破产的！"

里维一家人并没有像他们预想的那样破产，相反，里维父子发现事实比梦想还要更理想。他们低价买进大批木材，以及其他建筑材料。他们用机器一次性地切割木材，舍弃了木工的手工劳动。因为工程十分浩大，电工和水管工也愿意以低极酬接受雇用。大批量地建造，大批量地买进材料，大批量地雇用工人，使他们的建筑成本也大量降低，所以，尽管房子的价钱很低，他们还是从这个工程中赚了不少钱。而且，出乎所有人意料之外的是，完工的日期，比里维父子预定的日子还早了好几个月。

里维父子公司名声大噪，成为了营造行业的佼佼者。

第二次世界大战后，在其他建造商惊讶的注视中，里维父子创建了第一批大量生产的房屋群——里维村在长岛出现了。

在长岛，里维父子买了好几千亩种土豆的土地，他们把在诺佛的建筑计划扩大了10倍。从1947年到1951年，里维父子在5年之间，大规模地建造了17450栋房子，在其他地方，还小规模地建造了2000

栋房子。他们在这 5 年中所造的房子有将近 2 万栋，总价值在 1.7 亿美元左右。

里维村房子的售价，在一栋 8000 美元到 1 万美元左右。与其他营造商出售的房子相比，这个价格简直低得可笑。所以，里维父子根本不需要出去推销，房子还没建好，购买者就排着队争相签约。结果，纽约州的里维村，很顺利地住进了 7.5 万人。

当其他建造商还在一栋一栋、慢慢地建房子的时候，里维父子一下子就盖了整整一个村，他们的方法让建造商迷惑不已。这也就引起了很多人的不满。有一位卓越的建筑师甚至很不高兴地说："这是一个庞大的郊区贫民区，年代一久，情况就会越来越糟。"有些人羡慕里维父子赚取大把钞票，甚至批评他们赚的是黑心钱。

对于那些恶意的批评，里维父子从来都不理会，因为事实会证明一切。里维村里，那些房子被大批量建成、出售之后，大多数的价格都上涨了 4 倍，也就是说，里维村确实是人们想居住的地方。

1950 年底，亚伯拉罕·里维去世，他的两个儿子，威廉与艾福瑞，继续把他们的公司发展到了新的高峰。他们还在宾夕法尼亚和新泽西建造了更多的里维村。

1954 年，在参议院征询会上，威廉·里维承认，他们公司在里维村所建的首批房子，那 4028 栋房子中，赚了 500 万美元。这让那些参议员大吃一惊地叫出了声，这实在是太出乎他们的意料了。他们谁也没有料到，这个小小的建造商，竟然在不大可能赚钱的大批量廉价房子中，赚到那么多的钱。

60 年代，艾福瑞也去世了，威廉成了这个大公司惟一的主人。他又把事业向前发展了一大步。当时，公众的生活水平大大提高，他们开始不大喜欢那种大片完全相同的房子。于是，威廉把自己的目光放得更加广阔，他在全美国和海外，选择在小片地方造房。

60 年代后期，当美国的房屋业非常不景气的时候，里维父子公司每年卖出的房子仍在逐年递增。1968 年，里维父子公司一年的销售额就有 1.7 亿美元，这差不多是第一座里维村的总额。

现在，里维父子公司简直是一个巨大的、赚钱的组织，它引起了哈洛·詹尼的注意。哈洛·詹尼是一位关系大企业家，ITT 的总裁兼董事长，他觉得，如果说服里维父子公司加入 ITT 的关系企业，肯定会如虎添翼。于是，他向威廉开了一个价钱。

威廉·里维是一位单独股东，ITT 的提议对他来说，是一个把冻结的不动产变成现钞的理想方法。威廉接受了这个提议，他出售了他的公司，得到国际电信公司 89.8 万股的股票，当时，在纽约股票交换中心，这些股票的价值是 92 万美元。把这些股票的价值，与其他投资和房地产加在一起，威廉·里维在 61 岁的时候，财产就超过了 1 亿。

本周心得：当别人都在以同样的方式工作时，独创性的举措能为你带来成功与财富。

因为，微笑是一个积极的暗示。

第三个层次是环境语言的自我暗示。

我们生活在各种各样的语言、暗示包围之中。展开来看，我们周围的环境、大自然每天都在暗示我们。关键就在于我们是否会合理地运用它，使它变为我们成功的一个动力，而不是阻力。

当我们见到大海，心胸不由得开阔；我们见到高山，不由得感到庄严而宁静。这些东西并不会暗示些什么，只是我们运用了我们的自我暗示，将我们的感情凝聚其中，才有了这样的效果。

环境语言的自我暗示是不可抗拒的，不仅在自然环境中是这样，在社会环境中，社会文化同样对我们有作用。当你在黄土高原上生活，你的心态也跟黄土高原一个调子。

我们在这个世界中生活，大自然和社会文化融为一体，于是，我们不可避免地要受到自然环境和文化传统的影响，产生各种不同的自我暗示。所以你可以借助环境培养自己积极的自我暗示，如果你的自制力不够强，经常自己沉浸在贫穷和失败之中的话，那么，就借助自然环境的力量吧！当你觉得受到挫折失败时，去看看大海，那广阔无垠的大海，看到它，那包容一切的壮丽，你的自我暗示还会停留在失败的层面上吗？

所以要学会运用一切积极的因素，来培养自己积极的自我暗示能力。自我暗示无所不在，它就像人类的影子，只要有思维存在的地方，就会有它的存在。

自我暗示三大规律

想知道那些成功人士的成功原因吗？那是因为他们都有一套成功法则，正是这套成功法则，使得他们在别人放弃的时候坚持了下来。自我暗示有三大规律，当你了解这些后，你就会清楚地知道，为什么他们会在别人放弃的时候，仍然能够坚持下去。

1. 重复

这一点是所有进步的基本旋律，也是宇宙的韵律。经常重复一种思想，就会产生出信念，进而变得坚信不移。“重复使最难的事变得容易，重复使鉴别力更敏锐，使第六感觉更敏锐，使潜意识工作更精确。我们自然而然地更加成绩卓著。”



业的时间已经到了。他卖掉那栋房子，再加上他在海军节省下来的钱，凑成3000美元。然后，他用这笔钱创立了一个小公司，名叫“林氏电气公司”。公司的全部资产就是：林恩自己，一部旧卡车，一间租来的办公室。开始的时候，林恩也只是替别人安装电线。

战后，房屋建筑业发展很快，但林恩并不想凑这个热闹。他仔细地观察着周围世界的发展。他在房屋建筑业里四处赚钱，但都是一些零碎的小钱。后来，他兴奋地发现，在办公建筑和工厂的建造方面，用电设置所能赚到的钱也是数以千计的。

林恩一旦认准方向，就立即开始行动。他四处寻找顾客，订了一些建造合同，又购买便宜的军事剩余电线，以及其他物美价廉的物资，以降低成本，增加利润。他的生意发展得很好，他的小公司逐渐壮大起来。

50年代初期，林恩一年的净收入居然超过了100万美元。但因为林恩是独资，必须缴纳很多所得税，所以，尽管林恩的生意很好，他真正拿回家的钱，也只是相当于一个中等的薪水阶级。林恩对此感到很不痛快，他又开始设想一些辉煌的计划，但苦于缺乏资金，无法将这些计划付诸实践。

经过一番仔细思索，林恩认识到，要解决所得税的问题，惟一可行的方式，就是成立一个股份公司。而且，在法律上，还有更多运用金钱的余地。如果成立股份公司，林氏电气公司就可以公开发行股票，以集中资金。

一个小小的电气公司，竟然想发行股票？这是从来没有人敢设想的。当林恩把他的想法，告诉得克萨斯州的股票经纪人和投资银行家时，他们都觉得很有意思，可是，没有一个人愿意支持他。

找不到支持他的人，林恩决定自己独立来做。美国没有一个州的法律规定，一个电气公司不可以发行股票。所以，尽管林恩的想法有点可笑，但不能说不合法。林恩送上法律文件，把公司改名为“林氏电气股份有限公司”，被批准发行80万股股票。

林恩给自己留下1/2的股票，把剩下的40万股股票，准备以每股2.5美元卖给市民。林恩找来一群朋友，让他们帮他推销。他们挨家挨户或者打电话去卖股票。让当地保守的金融人士目瞪口呆的是，林恩竟然带着他的朋友，在得克萨斯州的博览会上散发宣传单，而且，他们只发了几个月时间，就卖完了所有的股票。除掉推销的佣金和其他

费用，林氏电气股份有限公司得到75万美元的资金。

林恩得到的还不止这些。在这次冒险行动中，他替他的公司和股票造成了一个新的市场价值。林恩的公司本来只是一个小公司，值不了多少钱，就是要把它卖掉的话，也很难找到一个买主。根据林恩的统计，他纳税之后的收入，充其量全公司只值25万美元。而现在，林恩拥有40万股，以当地的股票行情折价，就值100万美元了，并且，行情还在涨。这就是说，林恩随时都可以把股票脱手，成为一名百万富翁。

不过，林恩的目标并不只是当一名百万富翁，他的计划更大。

不久，林恩用现金买下了另一家电气公司，这使得林氏电气公司的规模又扩大了一倍。而且，这又促使公司的股票价格上升，林恩实力大增，他可以不付现金就能买下其他公司。公司的股票价值越来越高，可以当现金使用，林恩又用交换股票的方式，买下了一家电器制造公司，并把公司改名为"林氏电器股份有限公司"。这样，股票的价值更高了。接着，林恩又通过交换股票的方式，买下了另一家叫做阿特克的电器公司，又将公司的名字改成"林恩—阿特克电器股份有限公司"。

50年代后期，林恩不再只是得克萨斯的奇迹，全国的商业界都开始注意他。专门关注全美国商业情况的《华尔街日报》指出：林恩可能代表1960年的一个新趋势。并且为他写了一个头版报道。那一年，林恩的资产是1000万美元。

对林恩来说，这不过是一个新的开始。后来，他又通过交换股票的方式，买下了天柯电器公司，公司的名字再次改为"林恩—天柯电器股份公司"。

1960年，林恩的新公司销售额高达1.5亿美元，没有人再把他看成一个小商人了。现在，林恩决定到华尔街去筹资，这个行动帮助他完成了下一笔交易：买下了沃特飞机和飞弹制造公司。

这次的交易没有前两次那么顺利，简直可以说是困难重重。沃特不愿意出卖，拼命地反击，但这难不倒林恩，他喜欢挑战，挑战越大，他越是精神百倍。沃特公司本身拥有的股票不多，林恩只买下40%的股票就掌握了沃特。1961年春天，林恩的公司又一次改名为"林恩—天柯—沃特股份公司（LTV）"。

这个时候，华尔街开始流行"集团企业"的说法，就是一家公司

买下不同行业的其他公司，再合并成大公司。60年代，这类公司的股票是最红的一种，LTV更是其中的佼佼者。詹姆斯·林恩成了闻名的资本家，但他并不就此满足。他又提出了一个利用别人的金钱赚钱的新方法。

林恩还想买其他更大更富有的公司，一些比LTV更大的公司。像以前一样，林恩准备用公司的股票去交换，或拿公司的股票做抵押去借钱。股票的价值要看市场价格，市场价格越高，林恩能利用的购买力就越大，他又想到了提高市场价值。

林恩想起了他创立的第一家股份公司，仅靠推销股票，就在市场上有了身价。现在，他可以重操故技，提高LTV的股票价值。

这些年来，林恩收购公司，只是把它们吸收过来，它们仍然像以前一样运作，只是不再独立存在了，原来的股票也不再出现。每一个公司被收购过来后，原来的股票就换成了LTV大公司的股票。这些公司就以“本值”列在了LTV的财务报表上。当然，对于本值的估计是相当保守的。

林恩发现了施展身手的新方法。他清楚地知道，在经济状况好的时候，股票市场总是抬高一些稳定公司的价值。所以，股票的价格不仅包括目前这个公司的价值，还有投资者认为其将来能达到的价值。想到这些，林恩提出了以前没有想到过的问题：为什么一定要那些公司保留本值？为什么不让它们单独存在，单独发行股票，让市场来增加它们的价值？

1965年，林恩采取了一个大改革措施，他把LTV公司分成三个小公司，分别发行股票。母公司持有每个子公司70%到80%的股票，其余的卖给大众。

一切都在林恩的预料之中，投资者把三个子公司的股票价格提高了，母公司由于持有子公司大部分股票，本身的价值也在无形之中得到提高，同时，母公司的股票价格也相应提高。林恩不过是出了一些手续费用，就得到了他想要得到的东西。

到现在，林恩个人拥有LTV好几十万股票，还有可以低于市场价格再购买股票的特权。因为LTV股票的价格不断上涨，林恩的财富每天也都在增多。接连好几个星期，在星期五下午股票交易中心关门时，林恩发现，自己比星期一醒来时，又增加了1万美元。如果换做别人，可能到此也就心满意足了，但林恩没有。

到这个时候，林恩的快乐已不是来自金钱，而是奋斗的过程。他没有像别人预想的那样，选一个好地方，安享生活，而是把目标对准了更大的对手——威尔森公司。

威尔森是一个规模巨大的老公司，本身也是一个小型的集团企业，主要从事三种事业：运动器材、药品、肉类包装。一年的销售额有10亿美元，这个数字是LTV的两倍。但詹姆斯·林恩已经下定了决心。

威尔森公司是华尔街的低值公司，他的赢利与同类公司相比，要低一些，股票价格也比较低。这就意味着，林恩只要花8000万美元，就能拥有威尔森公司的控制权。这些钱怎么来呢？自然是用LTV的股票去借。

林恩借钱收购了威尔森公司的一些股票，把威尔森公司变成了LTV的一部分。可LTV也因此背负了沉重的债务。林恩接下来的做法，又震动了华尔街。

林恩把大部分的债务，转到威尔森公司的帐簿上，然后，将威尔森公司分成三个子公司，再分别发行股票。新股票的大部分属于LTV，其余的又卖给大众。卖股票所得来的钱，差不多偿还了那笔巨大的债款。

林恩几乎没花什么钱，又拥有了一个大公司。这种聪明的方法，让整个华尔街都叹为观止。

林恩得到的还远不止这些。大众知道威尔森的后台老板是林恩后，威尔森子公司的股票节节上升。LTV持有威尔森子公司3/4以上的股票，随着股票价格的升高，LTV的价值也在上涨。结果，三个子公司的价值合起来，差不多是原来威尔森母公司的两倍。LTV的股票也在不断增值。

詹姆斯·林恩，这个十多岁时的流浪汉，40多岁时成为华尔街的奇才，他引得金融界的人都在纷纷猜测。有人说，他下一步会买下贝尔电话公司，然后再把它瓜分成许多小公司。……

这个猜测并没有成为现实，可林恩采取的其他措施，也同样令人吃惊。他仍然在利用别人的钱，把其他的公司一家一家买下来。

本周心得：巧妙地利用股票，可以把你的事业无限扩大。

第二十周

捡来的亿万富翁

要拥有数不清的财富，确实不是一件容易的事。你必须自信，必须有勇气，必须努力奋斗，还必须拥有超乎常人的一些特质。你还要随时随地抓住机会，把这些特点发挥得淋漓尽致。

在前几周，我们所认识的几位富翁，无不从事着巨量的工作，脑子里有着无数奇怪的念头，他们敢于冒险，却信心十足。他们所做的事，都是别人不敢做，或根本不敢想的。你可能会想：这些是特殊而优越的人，他们办得到的，你办不到；他们的事业，也不是你干得来的。

现在，我要介绍一个人，你可能会发现，原来他跟你一样，都是普通人。他就是威廉·宾顿，“宾顿—鲍尔广告公司”的创办人，曾经是美国的参议员，现在是英国百科全书公司的惟一股东。

宾顿和别的亿万富翁不同，他不想把所有的一切都押在某些疯狂的赌注上，那样做不是一步登天，就是一败涂地。他没有做出什么惊人之举，也没有做出不寻常的事。《星期六评论》形容宾顿是“一个平稳但又具有爆炸性的人”。他确实就是这样一个人，不会发出闪电式的威力，一生平平静静，从这一步走到另一步。

如果你希望有一天成为亿万富翁，像宾顿那样，走平稳而传统的路子，有可能行不通，但无可置疑的是，你肯定能从他的经历中学到某些东西。

1900 年 4 月 1 日，宾顿出生在美国明尼苏达州，可谓是一位“世纪之子”。他的父亲是个性格沉静、与世无争的大学教授，一辈子也没有做过什么出人意料的事情。宾顿十多岁的时候，他父亲就去世了，但这并没有对宾顿产生多大的影响。

他的母亲独力抚养着宾顿和他的弟弟唐，生活非常贫苦。他母亲是一位教师，很有才华，而且意志坚强，任何事情，一经决定，就绝不动摇；任何想法，一旦形成，也绝不改变。

宾顿一生都在做一种尝试，想把他的行动和思想解释给他母亲听，想得到她的理解和支持，但这种尝试从来没有成功过。但自从宾顿离开家，他几乎每天都要给母亲写信。在很多信中，宾顿仍以孩子的口吻，对一个不满的母亲作稚气的解释。

宾顿不高，长相一般，也不爱运动，但精力充沛。在每个学校，宾顿都能成为领袖人物，他是班长型的人物，负责筹款或开舞会，这一类事做起来得心应手。后来，宾顿获得奖学金，进入了耶鲁大学。宾顿相信老一辈人给予年轻人的忠告：如果想要成功，先要受完教育。

1921 年，宾顿从耶鲁大学毕业，到纽约的阿提卡城推销收音机。来到纽约市后，那里的广告事业深深吸引了宾顿。后来，宾顿在"劳德—托马斯广告公司"找到一份工作，周薪 25 美元。在学校，宾顿是一个勇敢的孩子；在商业界，他也算是一个无畏的年轻人。但他不是那种能打破传统，叫人刮目相看的人，他喜欢在传统的作风下，循规蹈矩，充分利用一切有利条件，以求进取。

宾顿稳步发展，在这家广告公司节节高升。到 1925 年，宾顿旗下已经有了好几个人，有的比他年纪还要大。宾顿雇了一位年轻的助手，刚从耶鲁大学毕业，名叫契斯特·鲍尔。两个人很快成为挚友，开始谈论共同的梦想，开一家他们自己的广告公司。

20 年代中期，美国经济发展到顶峰，商业非常繁荣。宾顿和鲍尔四处活动，看能不能为他们梦想中的新公司找到客户。第一个对此感兴趣的，是通用食品公司，他们很欣赏宾顿和鲍尔的想法。公司的广告主任表示，如果新公司成立的话，通用食品公司准备在生意上照顾他们一点儿。

1927 年 7 月 15 日，宾顿—鲍尔广告公司正式成立。公司成立时的资本是 1.8 万美元，两人各出一半。但宾顿只有 5000 美元的储蓄，他向比较富有的鲍尔借了剩下的 4000 美元。可是，他们没有想到，这时距美国历史上最惨的经济大恐慌只有几个月了。

通用食品公司兑现了他们的诺言，让这家新成立的广告公司替他们做了一些广告。但这并没有给新公司带来多少好运，宾顿和鲍尔不得不面临着大恐慌的考验。

在纽约一家拥挤、简陋的小办公室里，宾顿和鲍尔努力地工作着。有一段时间，他们的新公司，差点就像其他无数的小公司一样，烟消云散了。但两位年轻人不服输地勤奋努力着，终于保住了公司。其中

还有一个主要原因就是：他们的公司有一个原则，随时准备接收新鲜怪异的念头。包括一个当时被认为是不可思议的想法，就像在报纸和杂志上做广告一样，在收音机里做广告。

宾顿不辞辛劳地周游全国各地，到处进行游说：对于经济大恐慌的到来，正确的反应应该是做更多的广告，而不是越来越少。既然一般传统的方式，已经打动不了大众，那么，就应该采取新奇古怪的方式。慢慢地，通用食品公司和其他的公司，接受了这种看法。到1935年的时候，宾顿和鲍尔掌握了通用食品公司一半的广告，同时，还受到了许多其他公司的委托。

宾顿和鲍尔之所以成功，重要的一点就是他们替顾客在无线电台上做广告，这一招，曾让他们的公司闻名一时。结果，正如宾顿预料的一样，无线电台上的广告具有巨大的推销效果。到1935年的时候，公司已经赚了不少的钱。于是，刚刚35岁的宾顿准备退休了。

现在，宾顿拥有的资财，包括他在“宾顿—鲍尔广告公司”的股份，将近有100万美元。宾顿并不是一个贪心的人，百万美元对他来说已经足够了，他对财富没有更多的欲望。而且，宾顿对商业界已经厌倦了，这种厌倦感正与日俱增，他那种年少无畏的精神也随着年龄的增长而渐渐淡去。宾顿想进入政界或教育界，不过，他还不知道自己具体想从事什么，但有一点他明确地知道：他要脱离广告界。

宾顿确实这样做了，他做了一个让别人跌破眼镜的决定。他说：“我的钱已经够了。”于是，他不干了。他与“宾顿—鲍尔广告公司”达成一项协议，公司在五年内以分期方式收购他的股份，宾顿则永远卖掉他的名字，而且答应以后也不再从事广告事业。

宾顿离开广告界后，曾拿出一笔钱投入股票市场，但在1937年经济萧条时期，他很快赔了一大笔钱。这次失败的经验让宾顿稍微改变了一下他的方式，他虽然不想赚太多的钱，但也不想把手头的钱全赔光。他看到自己不是一个适合玩股票的人，就想到了其他的投资方法，可以投下金钱，从股票中得利，既不必缠到公司的具体事务中去，又能够控制该公司的运作。

就这样，宾顿又阴差阳错地卷入靠投资赚大钱的行列中。为了帮助朋友，宾顿拿出5000美元，给一家鞋店投资，帮助鞋店度过了大恐慌时期的重重困难。10年之后，宾顿的5000美元变成了12.5万美元。

期间，宾顿又给一家名叫木沙克的新公司投了资，这家公司主要

是为餐馆、办公室提供音乐设备。最开始，宾顿准备吸纳1/3的股份，这样的话，他既可以对公司施加影响，又不需要每天去上班。可是，在决策的过程中，宾顿与其他的股东们意见不合，大吵了一架，于是，宾顿变成了惟一的股东，总投资额为13万美元。后来，木沙克公司经营得非常成功，又为宾顿赚进了400万美元。

按照这样的方式，宾顿得到了非常大的一笔意外之财，那就是40年代初期，他对英国百科全书公司的投资。现在，这家公司在全美国赫赫有名，但当年却不是这样的。

这个古老的公司，创立于苏格兰，已经存在了两个世纪，后来，被美国最大的百货公司希尔斯购买。开始的时候，希尔斯公司推销《百科全书》，确实赚了点钱，但数目并不大。所以，不久，希尔斯公司就后悔了。那套《百科全书》已经落伍了，而且落伍的程度一天比一天厉害。更为糟糕的是，这套书已经变成了世界上最无聊的一套书，一位顾客甚至说："它简直是一百磅的安眠药。"这套书急需重新编订，可是，希尔斯公司不愿意花这份心血，而且也不愿意为它将来的销路冒险。对希尔斯公司而言，这套《百科全书》已经成了累赘，急需摆脱。

希尔斯公司的总部在芝加哥，所以，关于这套《百科全书》的事情，慢慢传入了芝加哥大学的校园。有些教授认为，重新修订这套《百科全书》是件很有意思的事，对一所有影响的大学来说，这个计划不但适宜，而且很有学术气派，运气好的话还能替大学赚钱。不过，这些都只是教授们的设想，现实的困难实在太巨大了，远远超出了这些教授们的承受力。

就在进退两难的时候，宾顿来了。自从宾顿退出广告事业后，很多商人都想请他担任业余顾问。在找他帮忙的这些人中间，他对耶鲁的老同学最感兴趣——海奇斯——芝加哥大学当时的校长。海奇斯请宾顿出些点子，以提高芝加哥大学的名望，吸引更多的学生和更多的社会资助。宾顿认为这是他进入教育界的一个机会，所以，他同意了。

知道那套《百科全书》的有关事情后，宾顿立即被吸引住了。他与教授们的意见不谋而合，认为芝加哥大学编订那套《百科全书》是个很好的计划。有了想法后，宾顿立即付诸实践，他对如何进行这项计划提出了一些实际的建议。他建议，从说服希尔斯公司出让《百科全书》的出版权开始。既然希尔斯公司已经对《百科全书》头痛不已，

可以说服他们把这个累赘转移给芝加哥大学。这样，不仅在纳税上，还可以在公共关系上得到不少好处。希尔斯公司也认为宾顿的建议相当好。

于是，宾顿在董事会面前提出了他的建议。董事们开始特别高兴，但是，他们的笑容很快就消失了。当然，他们很想拥有这套世界上最著名的《百科全书》的出版权，可是，修订这套书所需要的钱实在太多了，远远超出了学校的承受力。

经过好几个月的讨论后，宾顿提出一项惊人的建议，他将个人拿出10万美元作为活动经费。百科全书公司独立成为一个公司后，宾顿拥有2/3的股权，剩下1/3的股权，由芝加哥大学拥有（在1959年，这1/3的股份也被芝加哥大学卖给了宾顿）。宾顿与芝加哥大学制定了一个复杂的公式，芝加哥大学将无限期地抽取版权的收入，但要把名义给予百科全书公司，还要提供学者随时修订这套书。

很多人都不相信：宾顿这样做是为了帮助芝加哥大学，而不是为了赚钱。这些年来，很多记者向宾顿提出这个问题，他们问："你本来只是准备帮助芝加哥大学，后来发了财，完全是个意外，这种说法对吗?"

宾顿回答："完全正确。"

于是，出于一种助人的热情，宾顿意外地成了一名巨富。

自从宾顿1943年接管百科全书公司以来，公司的业务一日千里，销售量增加了50倍，仅芝加哥大学就得了3500万美元纯收入。威廉·宾顿，这个赚到一百万美元就知足的人，现在已经拥有了1.5亿美元的财富。

本周心得： 帮助别人，会得到意外的收获。

第二十一周

石油大王保罗·盖帝

石油大王保罗·盖帝，是世界上最富有的人。他喜欢把他致富的经历告诉别人，因为他相信他的经历能给年轻人提供借鉴。

曾有人认为，盖帝是靠他父亲的遗产发迹的，事实上，老盖帝去世时，只留给他儿子50万美元，而此时，保罗·盖帝早已赚够了好几百万元。

1893年，保罗·盖帝出生于美国，他父亲是明尼阿波里城的著名律师。在他十岁那年，俄克拉荷马兴起采油热，他父亲组成“明尼荷马石油公司”，开始采油。他父亲是个白手起家的人，很能吃苦，对寻找石油也很有办法，挖了43口井，居然有42口都是油井。

从17岁开始，有两年的时间，盖帝在油田上给人做杂工、当学徒。之后的两年，他在英国的牛津大学念书，那时，他梦想当一名外交官和作家。当1914年9月，盖帝回到美国的时候，他决定到俄克拉荷马的油田试试运气，从此进入了石油事业。

那时候，美国的石油业方兴未艾，大家对采油非常狂热。人们对采油趋之若鹜，每天都有人发大财，也有人破产。保罗·盖帝像个赌徒一样，加入了这个行业。当时，盖帝的个人预算一个月才100美元，根本就没有资本。

第一年，盖帝什么也没有得到。他常常听说别人挖到了大油井，但他的运气似乎一点也不好。到1915年秋末，他的运气开始好转。有人要出售一块地，盖帝看了那块地后，觉得很有希望增值。但是，他没有资金，也没有信用，为了掩饰他的拮据，他请求银行派一个代表替他出价。这个方式很有效果，其他人都不敢和银行竞争，结果，盖帝用500美元租下了那块地。

不久，盖帝组织了一个公司，筹资挖井。但因为盖帝没有资金，他只占了公司15%的股份。盖帝找到一群挖掘工人，在1916年1月开工。

盖帝整天呆在现场，直到挖掘进入最后阶段。2月2日，他们挖出一堆带有油渍的沙土，这意味着挖掘工作已经到了最后阶段。盖帝当时既年轻，又没有经验，他实在太紧张了，不得不离开现场，由他的朋友卡尔·史密斯做现场监督工作。后来，史密斯告诉盖帝，那口井一天能生产720桶原油。

两个星期后，盖帝把那块地转租给一家石油公司，净赚了1.2万美元。这个数额并不惊人，但也足够让盖帝相信，他应该继续石油开采事业。

在掘到了第一桶金后，盖帝与父亲立下契约，成为了合伙人。由他父亲提供开采石油的资金，盖帝负责监督管理工作。一旦获得利润，他父亲得70%，盖帝只得30%。1916年5月，盖帝与父亲成立“盖帝石油公司”，盖帝的股份占30%。

盖帝挖的第二口井是干的，但这并没有降低他的热情。盖帝已经注定要终生从事石油事业了。在困难的时候，他经常身兼数职：地质学家、法律顾问、挖掘监督、爆炸专家，有时候甚至还是工人。在接下来的几个月，盖帝的运气相当好，每次把契约卖掉的时候都会赚上一笔，挖到有油的井，比挖到干井的机会也多很多。

盖帝作为独立的采油人，很注重培养自己的特点和技巧，他让自己变得很有弹性，能适应环境，变化多端，尤其是在技术的改良方面。在石油开采地质学还不受重视的时候，盖帝很敏感地看到了它的重要性，一有机会，他就勤勉地研究这门学问。

盖帝非常幸运地挖到了好几座油井，“盖帝石油公司”的业务蒸蒸日上。盖帝被选为公司的一名理事兼秘书，但是，这并不意味着盖帝可以脱下工作服，换上西装。尽管他有了新头衔，他仍然需要在油田上工作：租下土地，卖掉租契，挖井，寻找石油。

“盖帝石油公司”赚的钱越来越多，同时，盖帝还在别人的投资方面也赚了不少钱。这一切让盖帝忙极了，忙得他甚至没有时间注意自己赚了多少钱。有一天，盖帝放下手头的工作，详细地查自己的财政状况，才发现，自己早已达到了1914年9月定下的目标。他已经在美国的石油企业中，建立了自己的事业基础。

盖帝赚到了自己的第一个100万美元。当时，他还不到24岁，但已经成为了一个独立的采油者。

现在，盖帝发现他已经赚了足够的钱，足够他使用一段时间了，

于是，他下定决心，从今以后，放弃所有的工作，专心玩乐享受。当时，第一次世界大战正在进行，盖帝认为美国迟早会卷入战争，就寄出申请书，准备在美国参战的时候，报效祖国。而在此之前，他要轻轻松松，好好玩一玩。

于是，他直截了当地对父母说："我赚了大钱，我要退休了。"

他的父母都不喜欢这个决定，他们认为，一个人必须努力工作，才不至于白活。还说有了钱必须继续投资，才不算白赚了钱。他父亲说："你必须用你的钱去创造，去经营，去建立事业。你的财富表示，你可以提供无数人工作的机会——可以替许多人，包括你自己，提供财富，过上较好的生活。"

盖帝当时实在太年轻了，他没有体会到父亲话里的意义，继续按照自己的想法去生活。他在南加利福尼亚州、洛杉矶、好莱坞，尽情享受着生活。美国后来宣战了，但盖帝的入伍先是延期，后来又取消了。所以，在第一次世界大战那几年，盖帝生活得很快乐。

几年以后，盖帝觉得自己是在浪费时间，非常无聊。1919 年初，他实在太无聊了，又回到了石油事业上。

1919 年，石油商人的注意力，从俄克拉荷马州转到了南加利福尼亚州，因为那儿发现了新的油田，引发了一股新的石油热潮。盖帝也决心投身其中，但他初试身手就失败了，他挖的第一口井，竟然是一口干井，一丁点儿石油都没有。

幸好他在俄克拉荷马的运气仍在，后来，他挖到不少油井，而且产油颇丰。

盖帝把大部分的时间都花在油田上，和他的手下一起工作。他的手下也把他看成志同道合的伙伴，以前，他们从来没有见到公司的老板和他们一起工作。这使他们士气高昂，油田的产量也出人意料的高。

在当时，有经验的油田工人供不应求，大公司的人事主任，都在争先恐后地用高价招聘员工。但大多数的油田老手并不喜欢在利诱下卖力，他们宁愿为那些不出高价，但了解他们，和他们并肩工作的老板做事。

盖帝与员工之间的相互信任，为他创造了很多意想不到的财富。有一次，有一块在森林里的地要出租，因为地实在太小，而且与这块地相通的只有一条好几百英尺长的小路，仅 4 英尺宽，卡车根本就开不进去，所以，被其他的石油公司疏忽了。

盖帝的助理也向他建议："算了吧。你根本就没有办法在那里开采，100万年之内都不行。"

盖帝却固执地认为一定会有办法的，他向他的手下征求意见，他们表示，这是一个不能放手的挑战，他们一定会帮他想办法。后来，他的手下向他提出了很好的建议，解决了交通与作业的难题。他们在那里找到了丰富的石油。

更可观的收入，是在阿拉米买下的那块地。1926年10月，盖帝花8000美元买下了那块地。1927年2月21日挖了第一口井，后来，在同一块地上又挖了3口井，那4口井都产出巨量的原油，每天达到1.7万桶之多。从1927年到1939年，这几口油井为盖帝赚了80万美元。

这个时候，作为独立采油者，盖帝遇到了阻力，一些大的石油公司联合起来压制他。没有一家公司买他的油，这也就意味着，盖帝有可能拿不到一分钱，还可能不得不停止生产。盖帝决定找一家最大的石油公司，干脆来个硬碰硬。他选中了贝壳石油公司。

最终，盖帝的热忱打动了贝壳石油公司的董事长乔治爵士，他答应购买盖帝在阿拉米所产的175万桶原油，还答应安装一条油管，直接通到贝壳石油公司。盖帝的油田保住了，利润又回来了。

20年代末，美国出现了经济大恐慌，石油业也进行得非常艰难，很多独立采油者破产了。1930年，盖帝的父亲去世了，但他没有时间悲伤，他必须得面对越来越糟的商业情况。很多人劝盖帝卖掉一切，但盖帝觉得，美国的经济还是健全的，尽管最近的将来情况会更糟，但终会恢复过来，所以，现在是买进，而不是卖出的时候。盖帝还敏锐地看出，将来的石油公司必须一贯作业才行，开采、运输、提炼和销售必须一体化。

30年代，在美国经济最不景气的时候，盖帝拼命购买石油公司的股票，建立自己的石油企业。当他宣布购买七大石油公司中的一家的时候，就是一直支持他的人，都认为他疯了。但盖帝并不准备停下来，他还想投资一家公司，拥有足够的提炼和推销设备。盖帝选中了潮水公司。

1932年3月，盖帝以每股2.5美元收购了1200股潮水公司的股票。6个星期后，又增加到4.1万股。但盖帝在潮水公司仍然没有发言权，公司的那些理事们都认为那不是他呆的地方，从不接受他那些好的建议。1933年，盖帝拥有了26万股的潮水公司股票，成为理事之一，不

过，在众多理事当中，他仍然人微言轻。在经过许多艰难的斗争后，1937年底，盖帝拥有了足够多的股票，有了发言权。这一年，潮水股涨到了16美元一股，并且一直在上涨。3年以后，盖帝拥有的股票超过了1/4，他的许多建议都得以实现。到1951年，盖帝有效地控制了这家公司，战役终于结束了。到今天，潮水公司的资产已经超过了8亿美元。

1937年，盖帝收购了密信公司，从而拥有史凯利公司57%的股份。这是一家重要的石油公司，总部就设在俄克拉荷马的土尔沙。控制这家公司时，盖帝花了640万美元，今天，这个公司的价值是3300万美元。

1938年，盖帝低价收购了纽约市的皮尔旅馆，所花的钱还不到旅馆成本的1/4。后来，盖帝还在墨西哥买了好几百亩地，在海边建立了皮尔马奇旅馆。

随后第二次世界大战爆发，对石油的需求量非常大，石油界的人都在寻找新的石油来源。当时的石油来源，主要是加拿大、中美、南美、非洲等地，中东很少有人问津。但盖帝的第六感觉告诉他，中东将是最理想、最有希望的产油地。盖帝开始争取在中东的采油权利。

1949年2月，盖帝得到在“中立地带”开采石油的权利，期限是6年。那个中立地带非常贫瘠，沿着波斯湾，在沙特阿拉伯和科威特之间。沙特阿拉伯国王授给盖帝采油权时，他付给了沙特阿拉伯政府1250万美元。这是一个巨大的冒险，石油界很多人都预言，盖帝将会让他的公司和他自己破产。

开始的时候，这个预言似乎是正确的，有4年的时间，盖帝没有找到一滴石油，但花了约4000万美元。经过4年苦苦的坚持后，好运终于降临到盖帝头上。在1954年，他打出了一口又一口油井，根据地质学家保尔的估计，他可以采出130兆桶的石油。

这里巨量的产油，再加上其他地方的产油，盖帝必须建造或买下其他的炼油厂，以处理这么多的原油，而且还得建造许多其他的设备。不过，这些对他而言都不是难事。1957年，在德拉瓦潮水公司建了一座2亿美元的提炼厂，后来又在旧金山建了一座600万美元的提炼厂。在意大利，还有个提炼厂可容纳4万桶原油。在丹麦的另一个提炼厂，一天就可容下2万桶原油。与此同时，盖帝还开始建造油轮，他的油轮总吨数超过了100万吨。

大家一直都在猜测，盖帝到底拥有多少财产。可盖帝自己也不知道，他的资产都在他拥有或控制的事业中，他算不出它们的价值是多少。可有几点大家都知道，他在纽约市新盖的办公大楼，花了近4000万美元；他的主管们仍在想方设法发展企业，增长产品；他的公司，在四大洲，正夜以继日地从事石油的开采。

本周心得： 眼光独到，能够在看似贫瘠的地方找到巨大的宝藏。

第二十二周

借用他人的力量

一个人的力量再大，终究有限，如果善于借用他人的力量，就可以创造出更大的成就。

约翰·柯利尔是波士顿的制鞋师傅，在经济大恐慌的时候，他也受到了冲击。他有好几张票据到期了，但他无法偿还，银行没收了他的设备。因为没有了担保品，他无法贷到另外一笔钱，恶性循环就这样开始了。柯利尔非常忧虑，根本就无法冷静地思考。

在烦恼之中，柯利尔想到了我。他找到我的办公室，希望我帮他解决这个让他忧虑成疾的问题。

我问了他一些问题，了解了他的具体情况：他的制鞋经验丰富，20多年来一直享有很好的信誉；从开业到现在，他有很多一直光顾他的老主顾；他还在波士顿最著名的一所教堂担任执事；他的家庭生活非常和谐幸福。

我把他的这些资产加起来，告诉他说："柯利尔先生，你的人生价值非常丰富，这比什么都重要。"

他满面愁容地回答说："这个道理我知道，可是，我快要破产了。"

"不，你绝对不会破产。"我很坚定地告诉他，"你拥有这么多的资产，这比任何人都可靠。"

"但银行不是这样认为的，他们不愿意贷给我一个子儿。"

"没错，银行是不会这样认为，但一定会有人相信你。我建议，在向你买鞋子的那些人中间，找十个财力最雄厚的老主顾，请他们借给你周转的资金。"

柯利尔一听到这个建议，马上掏出纸和笔开始写字。写完后，他拿给我看，上面是五个人的名字，都是他以前的老顾客。

柯利尔说："这五个人会帮助我。好多年以来，他们一直向我买鞋子。他们了解我的产品，对我和我的鞋子都有信心。我将请他们帮忙，将来，他们来买鞋子的时候，都会有额外的折扣。"

“现在我知道该怎么做了。”柯利尔临走前很高兴地说了这句话。

柯利尔兴高采烈地回到了波士顿。七个月后，我收到他的来信，他的困难已经成功地解决了。随信还附有一块精致的怀表，上面刻着：给拿破仑·希尔，他让我认识了另一个自我。

从这个故事中，我们可以看到，有很多困扰着你的困难，其实是可以解决的。前提是：只要你善于借用他人的力量。

就算你现在并不富裕，你也一样可以通过借用他人的资金，走上致富之路。你还记得我们前几周刚认识的路维格吗？他就是通过利用别人的钱，赚进了自己的上亿美元资产。

斯通也正是用这样的方式，用卖方自己的钱，买下了价值 160 万美元的公司。

那一年年底，斯通给自己定了一个计划：在下一年建立一家保险公司，并使它在几个州开展业务。这家公司要满足他的两个需求：（1）有出售事故和人寿保险单的执照；（2）能允许斯通在各州开展业务。

斯通定下了自己的目标，但他不知道怎样去达到这个目标，他根本就没有资金。

斯通仔细分析了自己面临的问题，他认为，首先应该让外界知道他需要什么，这样才能得到帮助。所以，每当他遇到能给他提供信息的人时，他就告诉别人自己正在寻找什么。

十个月就这样过去了，斯通并没有找到一家能满足他基本要求的公司。但斯通并没有放弃，他相信，总是会有办法的。

两天后，奇迹发生了。斯通接到一个电话，那是超级保险公司的吉伯逊打来的。吉伯逊非常急促地说：“我想：我这里有一个你听了会很高兴的消息。巴尔的摩商业信托公司将要出售宾夕法尼亚意外保险公司，因为公司遭受了巨大损失。下周四，信托公司将在巴尔的摩召开董事会。所有宾夕法尼亚意外保险公司的业务，已经由信托公司所属的另外两家保险公司再保险。商业信托公司副总经理的名字是瓦尔海姆。”

斯通谢了吉伯逊，随即拨通了瓦尔海姆的电话。“瓦尔海姆先生，”他微笑着说，“我有好消息要告诉你。”

做了自我介绍之后，斯通又说：“我听说，你们公司对宾夕法尼亚意外保险公司有可能采取措施。我想，我可以帮你们更快地达到这个目的。”斯通当即约定第二天下午去会见他。

第二天下午，斯通和他的律师哥林顿会见了瓦尔海姆和他的助手。

宾夕法尼亚意外保险公司完全符合斯通的要求。现在的问题是，这家公司拥有160万美元的资产，包括可转让的股票和现金。怎样才能弄到这160万美元呢？

当然是靠借用他人的资金，而且借的是商业信托公司的资金。事情是这样的：

瓦尔海姆先生问："这160万美元的资产怎么办呢？"

斯通早有准备，立即答道："商业信托公司有贷款业务，我将向你们公司贷这160万美元。"

瓦尔海姆不可置信地笑了起来。斯通继续说："你们会获得想要的一切，而不会有任何损失。因为我拥有的一切，包括我正在买的这家公司，都能够支持这笔贷款。"

"既然你们有贷款这项业务，还有什么比你们将卖给我的这家公司更好的抵押品呢？而且，你们会得到这笔贷款的利息。对你们来说，更为重要的是：这种方式，能够更快、更有把握地帮你们解决问题。"

瓦尔海姆接着又提出了另一个重要问题："你怎样归还这笔贷款呢？"

斯通的回答是："我将在60天内还清全部贷款。您知道，我在所获准的35个州的营业范围内，开办事故和健康保健公司，不会超过50万美元。当这家公司归我所有后，我要做的第一件事，就是减少宾夕法尼亚意外保险公司的资本，把160万美元减少到50万美元，那样的话，我就可以把余下的钱拿来还贷款。"

"你怎么偿还那50万美元的差额呢？"瓦尔海姆穷追不舍，接着问。

"这很容易。凭着公司的资产，我可以向那些一直与我有往来的银行借这50万美元。"

交易就这样谈妥了。斯通一分现金也没花，就拥有了一家价值160万美元的公司。

不仅资金可以借用，别人的声望、信用也一样可以。

20世纪50年代，乔治·约翰逊创建了约翰逊黑人化妆品公司，当时只有500美元资金，3名职工。但约翰逊的野心很大，他想独占美国黑人化妆品市场。在他前面有一个巨大的障碍，那就是佛雷公司，全美国的黑人基本上都用它的化妆品。

约翰逊集中公司的全部力量，研制出“粉质化妆膏”，可是，无法扩大销售面。他想尽了方法，也没有找到好的销售方法。眼见佛雷公司的化妆品销售得那么红火，约翰逊真是心急如焚。

后来，约翰逊想出了一个方法，亲自设计了一段广告词：“当你用完佛雷公司的化妆品后，再擦上约翰逊公司的粉质化妆膏，将会产生预想不到的效果。”公司的职员对他的广告词极为不满，埋怨他是在给佛雷公司做广告。

约翰的解释是：“我这样做，就是因为它的名气大。打个比方说，现在很少有人知道我约翰逊，但要是我被美国总统亲密接见的话，我马上就会成为家喻户晓的人物。同样的道理，佛雷公司的化妆品在黑人社会中享有盛誉，如果我们公司的产品和这个名牌同时出现，表面上好像是我们在帮佛雷公司，实际上，却抬高了我们产品的声望。”

正如约翰逊预料的那样，他们公司的产品迅速被顾客接受，市场占有率大幅度提高。积累了足够的资金后，约翰逊又一步步把佛雷公司挤出市场，实现了自己独占美国黑人化妆品市场的梦想。

我们知道，任何事业都是由人创造的，懂得如何用人，借“人才”之力，也是你成功的一大砝码。钢铁大王安德鲁·卡内基的墓碑上就写着：“长眠此地的人，懂得在他的事业过程中，起用比他自己更优秀的人。”

福特汽车公司刚刚创立的时候，员工还不到20人，聘请不到有声望的人，但福特有一双会识人的眼睛。

有一天，福特去一家工厂参观，看到一位矮个子的工人正熟练地操作机器。他随口问道：“你什么时候进这个厂的?”

“我因家乡发生大地震，家产毁于一旦，才离乡背井来到此地，在这个工厂已经工作十天了。”

福特见他工作态度热忱而勤勉，就记住了他。几天后，福特再次和那位厂长会晤，说起了他：“你厂里有个相当不错的工人。十天前，我看到他操作机床，动作很熟练，看起来是驾轻就熟。”

但那个厂长连连摇摇，说：“他呀！差远啰！我从来没有见过这么多话的工人，甚至连我也要批评。我非常不喜欢他。”

福特笑了笑，说：“话虽这么说，但我觉得那个人很是难能可贵。”

“我可吃不消。要不这样，你雇用他好了，正好我们这里也没有多余的事给他做。拜托你啦！”

福特立即同意了。后来，那个年轻人成为公司台柱级的大人物，为公司创造了大量财富。

不要轻视身边任何一个人，没准就是一个毫不起眼的人，给你带来了意外的收入。

有一天晚上，亨利·福特巡视工厂，看到一位正在扫地的工友，就停下来和他闲聊。

“你工作还愉快吗?”福特问。

“很好，”工友回答说：“但是，如果你把这些铁屑卖掉，分一部分钱给我，而不是扔掉的话，我会更高兴。”

福特立刻采用了他的想法，第二天就开始执行。不但为公司节省了一大笔钱，工友也得到了升迁。

一个人的力量虽然有限，但可以创造出想像不到的奇迹。如果你善于借用他人的力量，这个奇迹将会更加惊人。

本周心得：学会借用他人的力量，让别人帮你成功。

第二十三周

乐于助人

任何一个人都是社会中的人，都会受到别人的许多帮助。因此，我们也应该帮助别人，作为回报。

有一个人死后，被带去参观天堂和地狱，以便他在比较之后能聪明地选择归宿。他先被带往魔鬼掌管的地狱。那里装饰得富丽堂皇，所有的人都穿着华贵的服装，围坐在一张大桌旁，桌子上摆满了各种美味佳肴。

奇怪的是，那些人都瘦得皮包骨头，无精打采，整个地狱里死气沉沉，没有一张笑脸。仔细一看，这个人发现，每个人的左臂上都捆着一把叉，右臂上捆着一把刀，刀和叉的把手有四英尺长。所以，尽管每一样食品就在他们手边，但他们送不到自己的嘴边，只好一直挨饿。

接着，他又被带到了天堂，天堂里的东西与地狱完全一样：同样的装饰、食物、刀、叉，还有那些四英尺长的把手。但不同的是，天堂里充满了欢笑与歌声，那里的人都容光焕发，神采奕奕。这个人感到非常奇怪：为什么情况相同，结果却如此不同呢？最后，他发现了答案：地狱里的每个人都试图喂自己，可刀和叉都太长，他们根本吃不到东西；天堂里的每个人都在喂坐在对面的人，所以，他们因为帮助别人，而帮助了自己。

卡内基曾指出：如果你帮助其他人获得他们需要的东西，你也会因此得到你想要的东西，而且，你帮助的人越多，你得到的也越多。

布尔特·史托克是一位囚犯，在俄亥俄州立监狱服刑。在监狱的日子里，他悔悟到自己以前的过错，决定重新开始自己的生活。后来，他找到了一种新的生活方式，就是帮助别人，给监狱里其他受刑的人教授课程。

他教授的人越来越多，后来，史托克就在狱中成立了一所函授学校，教授各种课程，教育对象是监督里服刑的人，最多的时候，学生

超过了1000人。这些课程不但完全免费，而且也不要求政府补助。

通过努力，史托克还说服国际函授学校，定期向俄亥俄州立监狱捐助教材。这项计划取得了很大的成功，很多人从史托克的授课中受益，开始了新的生活。

布尔特·史托克也得到了他的报酬，他被免除20年的徒刑，重获自由。

另外有一个故事，说的也是因助人而最终帮助了自己。

在一个寒冷的冬夜，有一个简陋的旅店迎来一对上了年纪的客人，不幸的是，这个小旅店早就已经客满了。

“这已经是我们找过的第16家旅店了，这鬼天气！到处都客满，我们怎么办呢?”这时老夫妻非常遗憾地说着，满脸愁容地望着店外漆黑寒冷的夜空。

店里的小伙计实在不忍让这对老年人受冻，再到无边的寒夜里去寻找一家旅店，稍加思索，就对他们说：“要是你们不嫌弃的话，今晚就住我的床铺好了。打烊后，我自己可以在店堂打个地铺。”

这对夫妻非常感激，第二天要照店价付客房费，但小伙计坚决拒绝了。临走的时候，这对夫妻开玩笑似的说：“你经营旅店的能力，真够得上当一家五星级酒店的总经理。”

小伙计也随口应和道：“那敢情好！起码我的收入会多一些，我可以让我的母亲过得稍微好一些。”

过后，小伙计把这件事情完全忘掉了，谁会花心思去记住一位客人的玩笑了。没想到的是，两年后的一天，小伙计收到了一封来自纽约的信，信中夹着一张往返纽约的双程机票，同时，邀请他去拜访当年睡过他床铺的那对老夫妻。

小伙计来到繁华的纽约，按地址找到了那对老夫妻。他们把小伙计领到第五大街与三十四街交汇处，指着那里一栋豪华的摩天大楼，说：“这是专门为你兴建的五星级宾馆，现在，我正式邀请你来当总经理。”

这个年轻的小伙计因一次举手之劳，而成就了自己的梦想。他就是著名的奥斯多利亚大饭店的经理——乔治·波非特。

助人为乐，与人为善，就是这么简单。你伸一伸手，帮助别人，并没有让自己损失什么，有时候，还会给你带来意想不到的好运。

帮助别人，你自己还能因此而获得快乐。

从前，有一位国王非常溺爱他的小王子。王子喜欢什么，就能得到什么，国王从来没有拒绝过他的要求。但是，这位王子却非常不快乐，经常皱着眉头，闷闷不乐。

有一天，王宫里来了一位著名的魔术师。他对国王说，他有办法让王子变得快乐起来。国王十分高兴，说："如果你能够做到，你想要什么赏赐，我都答应你。"

魔术师把王子带到一个无人的房间，用药水在纸上写了几个字，然后把纸交给王子，让他找一间暗室，燃起一根蜡烛，把纸对着烛光，看纸上写着什么东西。说完，魔术师就离开了王宫。

王子好奇地照着魔术师的指点去做。他刚把纸对准烛光，纸上那看不见的字，变成了美丽的蓝色。那几个字组成一句话："每天帮助一个人。"王子按照魔术师的话去做，每天都能得到很多快乐。不久，小王子就成为了一个非常快乐的人。

每天帮助一个人，看似比较难，实际上这是一种生活的态度与习惯。走在大街上，你不随手乱扔垃圾，就帮了辛辛苦苦的清洁工人；遇到问路的人，详细地指点他，就帮了一个迷途者；在家中，随手整理好你的物品，顺手拖一次地，就帮了你的母亲或爱人；在公司，笑着夸奖你的手下，他（她）会一天都有好心情，因为你肯定了他（她）的劳动……

在帮助别人的同时，你会得到快乐和财富。当你需要别人帮助的时候，他们也会及时伸出援助的手。

本周心得： 乐于助人，被帮助的不仅是对方，还有你自己。

第二十四周

肯定别人的价值

在这个世界上，每个人都是独立的个体，每个人最关心的那个人就是自己。纽约电话公司曾做过一项调查，想找出哪一个词在电话中使用频率最高，结果，那个词就是第一人称“我”。在用于调查的500个电话中，这个词被使用了3950次。

如果你善于肯定别人的价值，让“我”觉得自己很重要，你不仅能与对方建立良好的关系，还会有意外的收获。

豪华·杰斯顿被公认为是最神奇的魔术师，在40年的时间里，他行走世界各地，一再创造神奇的幻象，让观众激动得呼吸紧促。这么多年来，共有6000万人买票看过他的表演，而杰斯顿也赚了差不多200万美元。

其实，杰斯顿所受的学校教育与这些一点关系也没有。很小的时候，杰斯顿离家出走，成了一名小小的流浪汉，他经常搭货车从一个地方到另一个地方，晚上就睡谷堆，白天就沿街乞讨。他通过看铁路沿线的标识，学会了识字。

他的魔术知识也不是特别突出，因为和他懂得一样多的魔术师至少有好几十个。不过，他有两样东西与众不同。第一，他能在舞台上把他的个性完全表现出来。他所做的每一个手势，每一个动作，每一种语气，都预先经过了仔细演练。第二，杰斯顿总是在内心肯定观众。有很多魔术师面对台下的观众，会对自己说：“底下坐的那些人，是一群笨蛋、傻子，我完全可以把他们骗得团团转。”但杰斯顿不会这样，每次走上台前，他都会对自己说：“这么多人来看我的表演，我非常感激。是他们让我过上了舒适的生活，我要把我最高明的手法，表演给他们看。”

肯定观众的同时，杰斯顿也肯定了自己。他尽最大努力，欢快地为观众表演，观众从他的表演中得到了乐趣，进而也更加支持他。

钢铁大王卡内基在这方面做得很好，其实，他的方法也很简单：

第一，根据每个员工的工作性质，设计一种有效的诱因，例如升迁或红利，鼓励他们积极上进，贡献自己最大的能量。

第二，从来不公开指责任何员工，总是利用提问，巧妙地让员工自我检讨。

第三，从来不替员工做决策，鼓励他们自己做决定，由他们自己承担所有结果。

这种方法肯定了员工的个人价值，使他们能发挥出最大的力量，创造出最大的效益。就算你不是领导人物，肯定别人也同样重要，这会为你以后的发展奠定良好的基础。

有一位年轻的业务员，在德州一家大规模起重机公司工作。卖出第一部小型起重机后，他写信给出货部门，感谢他们的协助，使他得以顺利交货；他还写信给油漆部门，说他看到亮丽的鲜红色起重机，感到非常骄傲。

此后，他一直坚持着这个习惯。几年之内公司里的每一个人，都得到了他的肯定和赞美。因为肯定了别人的价值，他成为了全公司最受肯定的人，并且因此而不断得到提升。最后，他成为了这家起重机公司的总裁。

肯定别人的价值，让他们觉得自己很重要，你不仅给了别人一份快乐的心情，也给了自己一个机会。

让别人觉得自己受到肯定，有一个很好的方法，就是记住别人的名字。小吉姆·法里就是一个很好的例子。

1898年，在纽约的洛克郡发生了一场悲剧。有个小孩死于意外，邻居们都准备去参加葬礼。吉姆·法里打算去帮点忙，他走到马厩，去拉他的马。当时，空气非常寒冷，地上还积着雪，那匹马已经有好几天没活动了。当马被拉近水槽的时候，突然兴奋起来，不停地甩动蹄子，吉姆·法里拼命地想使它安静下来。结果，被马踢中要害，一命呜呼了。

吉姆·法里留下一个寡妇和三个孩子，以及几百美元保险金。

他最大的儿子小吉姆，那时才十岁，不得不到一个砖场去工作，负责运沙，然后把沙倒进砖模，再把砖翻过来，在太阳下晒干。由于家境原因，小吉姆一直没有机会接受教育。可是，他有一种使别人喜欢他的才华。

有几年，小吉姆·法里在一家石膏公司做推销工作，在工作中，他

培养了一种记住别人名字的惊人的能力。

刚开始的时候，小吉姆·法里采取了一个非常简单的方法。每次认识一个新的人，他就问清楚对方的全名，他家的人口，他所从事的行业，以及他的政治观点。然后，他会把这些资料全部记在脑海里。再次碰到那个人的时候，哪怕是在一年之后，他还能拍拍对方的肩膀，问候他的太太和孩子，询问他家后面的那些蜀葵。那个人此时也许并不记得小吉姆·法里，但他会油然而生一种自豪感：原来我如此重要，以至于这么长久的时间后，他仍然还记得我，而且还记得有关我的那么多事情。

于是，生意就这么做成了，小吉姆也拥有了越来越多的支持者。

小吉姆·法里从来没有进过中学，但是，在他46岁以前，他得到了四所学院授予他的荣誉学位，他还成为了民主党全国委员会的主席，美国邮政总局局长。也正是他的这项能力，帮助富兰克林·罗斯福成功入主白宫。

在小吉姆·法里帮罗斯福竞选总统的时候，他每天都要写好几百封信，给遍布西部和北部各州的人。接着，他又在19天内，奔波12000英里，足迹遍布了20州。他每到一个市镇，就会和他认识的人一起吃早餐或午餐，喝下午茶或吃晚饭，跟他们做一番推心置腹的谈话。

一回到东部，他就会写信给每一个他到过的市镇，索取一份所有和他谈过话的人员名单。随后，名单上的每一个人，都会收到一封小吉姆·法里的私人信函，那些信都以“亲爱的约翰”或“亲爱的比尔”开头，信尾都会签上“吉姆”。

小吉姆·法里用这种方法帮罗斯福登上了政治的巅峰，卡内基也用同样的方法取得了商业上的成功。

卡内基希望把钢铁轨道卖给宾夕法尼亚铁路公司，该公司的董事长是艾格·汤姆森。这家公司长久以来，一直用的是西尔斯公司的钢铁轨道，所以，尽管卡内基一再和他们交涉，也没有结果。后来，卡内基想到了一个很好的办法，他在匹兹堡建立了一座巨大的钢铁工厂，取名为“艾格·汤姆森钢铁工厂”。从此以后，每当宾夕法尼亚铁路公司需要铁轨的时候，都会主动去找卡内基。

如果在与人相处时，多看别人的优点和正确的一面，多肯定他们的付出，你会得到许多你自己都意想不到的东西。

美国有一家SMI公司，总经理是玛丽女士。玛丽是一位非常能干

的人，她工作的热情很高，充满着积极向上的力量，事业也做得非常成功。在与下属相处的时候，她从来不自以为是、专横独断，她很善于采纳下属的不同观点，即使是下属对她的命令提出质疑，她也会认真加以考虑，而不是顺口拒绝。

在公司召开董事会的时候，玛丽会想方设法把公司的业绩归功于副总经理。对于高层管理者所犯的一些经营错误，她很少直接在会议上提出来。对于员工们做出的成绩，她总是予以充分肯定，并恰如其分地加以表扬，而对于员工的小过失，她只是略加提醒，并不在众人面前大肆批评。这使得员工对她充满了感激之情，往往会更加努力地工作。而且，员工们还会全心全意为公司着想，实事求是地反映自己对公司管理的看法，毫不掩饰地分析公司存在的问题，这大大地促进了公司经营的改进。

玛丽后来说，如果对下属不宽容，要求苛刻的话，会造成很多不利的后果：

(1) 下属不会告诉你目前真实的情况。因为他们在公司里找不到自己的位置，他们工作只是为了赚取自己的那一份工资，不为别的。

(2) 下属会有很多不满的情绪。因为他们做错了一点小事，总是会受到严厉的批评，而他们的工作成绩从来不被认可。这样的工作环境让他们感到压抑和不满。

(3) 下属不会主动讲出他自己的意见和看法。因为你总以为自己是对的，他们担心如果观点与你的推断不符，会吃力不讨好。

在这样的工作环境中，你自己也不愿意加倍努力地工作。所以，不要忘记肯定别人的价值，忘掉他们的缺陷。

本周心得：肯定别人，多赞美别人，你也会被他们肯定和赞美。

第二十五周

让别人喜欢你

你希望别人喜欢你，希望自己的观点被人采纳，希望听到真心的赞美，希望在你需要的时候就有人帮助你……那么，你就要先喜欢别人，真心地关心他们。

西奥多·罗斯福是一位非常受欢迎的人，甚至他的仆人也很喜欢他。他有位黑人男仆詹姆斯·亚默斯，还写了一本有关他的书，名为《西奥多·罗斯福——他仆人的英雄》。在书中，他回忆了一件小事：

有一次，他太太问罗斯福关于鹑鸟的事。她从来没有见过鹑鸟，于是，当时身为总统的罗斯福向她详细地描绘了一番。没过多久，亚默斯小屋里的电话响了，他太太拿起电话，是总统。他说，他打电话是为了告诉她，她家窗外面正好有一只鹑鸟，如果她往外看的话，就能看到。

这样的主人，仆人怎么能不喜欢呢？而且，其他的人也一样会被他吸引。

在西奥多·罗斯福离开总统宝座以后，有一天，他去白宫拜访，正好塔夫脱总统和夫人都不在。他就热情地向所有白宫的旧仆人打招呼，叫着每个人的名字，甚至厨房的小妹也不例外。

当他见到厨房的亚丽丝时，就问她是不是还烘制玉米面包。亚丽丝告诉他，有时会给仆人烘制一些，但新总统和他的家人都不吃。

“他们的口味太差了。”罗斯福不平地说，“等我见到总统的时候，我会告诉他。”

亚丽丝立即给他端出一块玉米面包，他一边吃，一边往办公室走，在经过园丁和工人身边时，还亲切地向他们打招呼。

一位工人眼中含着泪说：“这是这两年以来，我们惟一有过的快乐的日子，我们中的任何人，都不愿意把这个日子跟100美元交换。”

关心别人的人，也能被人关心，这是亘古不变的真理。



爱德华·西凯是新泽西强森公司的业务代表。有一次，他到马塞诸

塞地区，去拜访一位客户。那是一家在耶姆的杂货店，是强森公司的经销商。

爱德华像以往一样，一进到店里，就先和卖冷饮的店员谈几分钟的话，然后再找店主谈订单的事。可是，那位店主态度非常不好，他叫爱德华别烦他，并说他再也不会买强森的产品了。因为，他发现，强森公司把活动都集中在食品和折扣商店，这对他们这种小杂货店造成了伤害。

爱德华十分失望，灰溜溜地走了，然后，垂头丧气地在城里逛了好几个小时。后来，他决定再回去一次，至少要跟那位店主解释一下公司的立场。

回到店里的时候，爱德华像平时一样，向卖冷饮的和其他店员都打了招呼。当他走向店主时，店主满脸笑容地欢迎他回去。随后，店主给了爱德华比平常多两倍的订单。爱德华非常惊讶地望着他，问他刚过去的几个小时发生了什么事情。店主指着冷饮机旁边的年轻人说，爱德华走了之后，这个年轻人告诉他，从来没有推销员像爱德华这样，到店里来，还费事地跟他和其他人打招呼。这个年轻人还向老板建议，如果有人值得与他做生意的话，这个人就是爱德华。店主认真地考虑了这个年轻人的话，觉得非常对，于是，就继续做爱德华的主顾，还加大了订单。

从这件事情，爱德华体会到：真心对别人表示友好与关怀，别人也会真心地予以回馈。

克纳夫是费拉达尔菲亚的推销员，有好几年的时间，他一直尝试着把煤推销给一家大的连锁公司。但是，这家连锁公司继续到另一个镇子买煤，继续拒绝克纳夫的请求。

后来，克纳夫参加了卡耐基培训班，在一次发言中，他把连锁公司说得体无完肤，甚至夸张地说它们是美国的一个毒瘤。而克纳夫仍然不知道，他为什么无法把煤卖给这家连锁公司。

卡耐基先生建议他采取不同的技巧，并在班上进行了一次分组辩论，题目是：连锁公司分布各处，对国家害多于益。

在卡耐基先生的建议下，克纳夫决定作为否定的一边，为连锁商店辩护。于是，克纳夫跑到他痛恨的那家连锁公司，会见了一位高级管理人员。一见面，克纳夫说："我到这儿来，不是为了推销煤，我是来请您帮忙的。"接着，克纳夫把辩论的事告诉他，并说："我请求您

帮助我，因我实在想不出，还有谁比您更能提供我需要的资料。我很想赢这场辩论，对您的任何帮助，我都万分感谢！”

这位高级管理人员立即叫来一位职员，因为他写过一本关于连锁商店的书。他还亲自写信给全国连锁组织公会，为克纳夫要一份有关这方面的辩论文件。他滔滔不绝地向克纳夫介绍连锁商店的有关事情，眼睛里闪着奇异的光芒。这是克纳夫以前从来想像不到的景象。

在克纳夫要走的时候，这个人一再把他送到门口，祝他辩论得胜，并请克纳夫再去看看他，把辩论结果告诉他。最后，他还说了几句克纳夫意想不到的话：“请在春末的时候再来找我。我想下一份订单，我们需要你的煤。”

对克纳夫而言，这简直是一个奇迹。实际上，当你让客户喜欢你时，什么样的奇迹创造不出来呢？

一位推销员准备向打字部门的经理介绍他的复印机。走进办公室后，他发现这个部门的员工相处得十分融洽，办公室里的气氛也非常轻松。很明显，这位经理与他的员工相处得很好，而且一定也会替他的员工考虑问题。

这位推销员立即想好了他的方法，他满脸笑容地对经理说：“威廉斯先生，您好！看起来，在这里工作真的非常舒服。”

“是的，他们真是一些好职员，都是我亲自挑选的。我相信，只有一条快乐的船，才是有效率的船。”

“我完全同意您的观点。正因为这样，我今天的工作也会有效率一些，我的复印机会帮你们保持这种快乐的感觉。”

“你的复印机能让人快乐？不是开玩笑吧？”经理停顿了一下，接着说，“我看得出来它是一台好产品，不过，我们现在的机器与同期产品相比，也是第一流的。可是，我从来没见我们的复印小姐在工作时有多高兴。”

“真的?！您也知道，所有的复印机都需要补充碳粉。我想问您一个问题，有多少次，您在补充碳粉时，因为把衣服弄脏了而烦恼？”

“别提那回事了，我们一直为这事头痛呢！”

“是啊！可是，如果您使用这台复印机，就不会出现这种情况。它的设计与以前的复印机有点不一样，把整瓶碳粉摆进去，开口朝下，只要你把上部打开的地方用力往下压，它就被定位，同时，开口的密封被刺破，碳粉一点儿也不会漏出来。正像您所说的那样，你们乘的



是一条快乐的船，把这部复印机装上船，它就会帮你们保持这份快乐。”

听完这话，经理非常爽快地签下了一张订单。

从上面的谈话中，我们可以看到，这位推销员并不是一直在推销自己的产品，听上去，好像他完全是在为别人着想。对方也就不自觉地接受了他的产品。

想让别人喜欢你，你还需要有一张微笑的脸。有时候，微笑比语言更能传递感情，它代表着你在表达“我很高兴看到你，我喜欢你”。谁也不会喜欢一个成天绷着脸，能在脸上刮下几斤冰的人。

如果你希望别人喜欢你，告诉你自己，你也很喜欢他，然后按照这种心态去说话、行事，你就会达到你所期望的目标。

本周心得：向对方表示你很高兴见到他、很喜欢他，站在他的立场考虑问题，你就会成为被他喜欢的人。

第二十六周

赢得别人的信任

任何人，如果他想要获得成功，取得财富，首先要赢得别人的信任。从来没有一个人，他不被任何人信任，但可以取得巨大的成功。

成功希望最大的人，并不一定是那些才华横溢的人。越是那些自视太高、恃才傲物的人，他们越高高在上、目空一切，与别人的距离也就拉得越来越远。如果一个普通的人，常常以亲切和蔼的态度对人，反而更能赢得别人的信任。

在这个世界上，真正懂得赢得别人信任的方法的人并不多见。很多人常会无意中，在自己前进的道路上设置了一些障碍。一位大杂志社的主编，约翰·格林，曾经谈过如何赢得他人信任的看法。他说了以下几点：

"第一，必须注意自我修养，学会自我克制，做事认真，建立良好的声誉；还应该做好准备随时纠正自己的缺点；行动要踏实可靠，做事要言而有信，与人交往一定要诚实无欺。这是赢得别人信任的最重要的条件。

第二，一个想要赢得别人信任的人，一定要老老实实做出成绩来，证明自己的确是一个判断敏锐、识见过人、踏实肯干的人。一个人博学多才，确实是一件难得的事情，但当一个没有专长，又样样懂一点的人，与那些学有所长的人相比时，竞争力总是差一点。所以，如果一个人有一笔最可靠的资本——在某一领域有专长，那么，无论他走到哪里，他都会受到重视。

第三，一位年轻商人如果想要成功，还需要有一种可贵的资本——良好的习惯。养成了良好习惯的商人，总比那些沾染了各种恶习的人容易成功。世界上有很多人，本来已经接近成功，可是因为有一些不好的习惯，使得对方始终不敢信任他，他的事业也就因此而停滞不前，难以再向前发展。那些沾染了各种恶习的人，大多数自己并不十分清楚，可那些与他交往的人却看得非常清楚。

一个人的品格都是由他的习惯形成的。有些年轻人，本来品格优良，可是因为染上了一些恶习，结果再也没有出头之日。有很多人一开始并不注意自己的习惯，认为那些都只是小事，可是，久而久之，暂时的小事也就变成了坏习惯。那时候，他再开始懊悔：'只是随便玩玩，怎么就成了改不掉的坏习惯呢？'可是，这时候再来后悔还有什么用呢？"

一个懂得如何赢得别人信任的人，一定也会注意到许多容易被人忽视的细节。这些小细节上的真诚，往往更能打动对方。

有一次，班·费德文在电话中预约一位客户，对方与他还是第一次接洽。他说："您好！您是比尔先生吧！我是保险公司的班·费德文。昨天晚上，我和您的一位朋友乔治在一起，他向我谈起您。谈了半天，我们都觉得您是一位非常值得一交的朋友。我希望跟您碰个面，认识认识。"

"您太客气了！我想，乔治不可能说我的好话。要不然，就是这家伙喝醉了。我猜，您准是向我推销保险的吧！"

"保险？不。比尔先生，您不一定需要保险啊！我只是想认识您。老实说，如果您认为乔治是喝醉了才那么说的话，那他成天都是醉着的了。您不知道，昨天晚上谈到您时，他对您是多么的尊敬！我们一起吃午餐怎么样？"

"您不要费心了，我是不会买保险的！"

"这样吧，我保证不谈保险！乔治觉得我们应该认识一下，他说，我们一定会谈得很投机。"

"他胡说吧。"

"比尔先生，您也许不知道，我非常喜欢交朋友。您要知道，卖保险的人所交的朋友，并不一定都是买保险的客户。我们见个面，这对您并没有什么损失。如果您觉得我这个人老实，还值得交往，您可以再向您的朋友推荐我。请您吃饭并不就是向您推销保险，除非您愿意跟我谈，否则，我只是跟您见个面，交个朋友而已。"

"不行，我下礼拜没时间。"

"没关系，我们月底再见面怎么样？您看，是星期四好，还是星期五好呢？"

"噢，星期五通常会好一些，不过……"

"那好，我们就暂时先定在星期五好了，月底30号，就这么说定

了。如果临时有事的话，您再打电话给我。真的，如果能够认识你，那真是一件愉快的事！”

“好吧，暂时就这样定了。”

到了见面的那一天，费德文遵守他的诺言，绝口不提保险的事，只和比尔津津有味地谈谈生活、经历、他所受的教育、他的家庭和事业。这个约会，被费德文安排得非常有趣。

比尔问了费德文一些问题，费德文都老实地回答了。话题也很自然地就转到比尔身上。差不多20分钟后，比尔已经把费德文当成了他的老朋友。他的心里防卫渐渐瓦解，话题也很自然地转到保险上。

“费德文先生，我真没想到你是这样的老实人。我目前买了几份保险，我想听听你的意见，可能，我应该放弃这几份，然后再向你买一份划算的。”

费德文立即告诉他：“已经买好的保险最好不要放弃。您想想看，您在这几份保险上已经花了钱，而保险费是越付越少，好处是越来越多。当然，我也可以就您的需要，以及您现有的保险合约，专门为您设计一套方案，然后，您可以自己比较一下。如果您不需要更多保险的话，我会劝您不要浪费那些钱。”

他们就这样轻松地讨论着保险，费德文的保险专业知识完全展露了出来。接下来，费德文告诉比尔，有关个人收入、财产、欠债、受抚养人、子女的教育，以及私有房地产和保险金额之间的关系。

费德文接过比尔的保险单，仔细研究了一番。当然，比尔所保的总值是不够的。结果，自然是比尔向费德文买了一份最划算的保险。

成就任何事业都需要恒心，要赢得别人的信任也是如此。费德文曾说：“我喜欢交朋友，而且绝对不会说假话。就算我不推销保险，别人也可以和我做朋友，只要能让他交我这个朋友，总有一天，这层关系就会派上用场。迟早他会告诉他的朋友，说：‘要买保险，就跟费德文买。’做人千万不能虚伪，只要你说了一句假话，周围的人总会知道，从此将会看轻你。”

本周心得：完善自身的品格，赢取别人的信任。

第二十七周

建立良好的社会关系

没有人能够绝对孤独地生活，人总是社会性的动物。对一个渴望成功的人来说，良好的社会关系更是一种无形的财富。

大卫·丁·马赫尼就是利用良好的社会关系，成功开创了自己的事业。

大卫曾经在纽约著名的广告公司路斯莱恩上班，27岁的时候，他成为了公司的副总经理，年薪2.5万美元，掌握着公司最大的两家客户。路德莱恩公司在广告界发展潜力非常大，大卫的前途也是一片光明。

然而，大卫渴望拥有一家自己的公司。他觉得应该趁年轻，早点干出一番事业。于是，就在27岁这年，他辞掉了那个令人羡慕的职位，投身到了自己的事业中。这时候，他过去建立的一些社会关系就派上了用场。

一般来说，广告界比其他行业更重视社会关系，甚至可以说，广告业就是靠交际来维持的。一家广告代理公司刚建立的时候，最关键的问题就是赢得顾客，这时候，公司职员过去的个人交际就产生了非常大的作用。

大卫曾经是很多公司的赞助者，信誉非常好，各方面的关系也都不错。所以，他的公司一开业，就有厂商指名要他代理业务，这使他的公司业绩持续上升。

5年后，他的公司已经有了30多名职员，美国各地都有他们的客户，其中，能够维持公司的大客户就有15家。

在这良好的社会关系中尝到甜头后，大卫更加注意这方面的活动。他后来创办了“一年一元俱乐部”，这是同业友人聚会的地方。只要是会员，任何业务上的困难和疑问，都可以公开讨论与交流。在这里，聚集着一流的广播业者、广告业者、出版业者等等。大卫一旦有了什么新企划，就会到俱乐部寻求各方面专家的意见。

大卫曾说："扭紧水龙头，自来水就无法流出。同样的道理，工作与社会生活、家庭生活是分不开的。把三者加以协调，生活才是真正的生活。"

现在，大卫的朋友、工作仍在继续增多，交际范围也在不断扩大。相信不久的将来，他还会从身边的人群中，获得意料不到的成功良机。

良好的社会关系并不是与生俱来的，需要你精心经营。

C·R·波顿是一个不幸的孩子。九岁那年，他母亲离家出走了，再也没有回来。三年后，他父亲又死于一场意外的车祸。他只有两个姑姑，都是又病又穷，收留了他们家的三个孩子。剩下波顿和最小的弟弟，没有人收养。镇上的人可怜他们，收留了他们。

波顿非常害怕别人把他们当孤儿看，但这又是不可避免的。波顿在镇上一个穷人家寄居了一段时间后，那家主人失业了，他们再也没有能力抚养波顿。这时候，离镇 11 英里的洛夫廷夫妇收容了他。洛夫廷先生已经 70 多岁了，长年卧病在床，他告诉波顿，只要他不说谎、不偷窃、听话，就可以一直住在他家里。波顿把这三条戒律当成了他的圣经，绝对恪守着这些规则。

不久，波顿上学了。可是，情况非常糟糕，其他的小朋友不断取笑他的大鼻子，骂他笨，叫他小孤儿。波顿非常难过，很想揍他们一顿，可洛夫廷先生告诫过他，"永远要记住！一位真正的男子汉不会随便跟人打架。"

有一天，一个男孩捡起鸡屎扔到波顿的脸上。一个大女孩抢去波顿的新帽子，还灌水弄坏了，她说，把帽子装上水淋一淋波顿的木脑袋，可以让他清醒一点。波顿一回到家，就忍不住大哭起来。洛夫廷太太给了他一个很好的建议，她说："如果你先对他们感兴趣，看能不能帮上什么忙，他们也许就不会逗你，叫你小孤儿了。"波顿听了她的话，努力读书，虽然他在班上功课最好，但再也没有人嫉妒他了，因为他一直在帮助别人。

那时候，村子里发生了好几件不幸的事情，有两位老农相继去世，一位妇女被丈夫遗弃。有两年的时间，波顿一直帮着这几位寡妇。上学和放学的途中，他帮她们砍柴、挤牛奶、喂牲畜。所有的人都不再讥笑、诅咒他，反而赞美他，每个人都把他当成朋友。

当波顿从海军退役回来的时候，第一天就有 200 多位邻人来看望他，有人甚至还开了 80 英里的车赶来。

想建立良好的社会关系，不仅要让已经成为朋友的人更加喜爱你，让陌生的人变成你的朋友，还要学会爱你的对手，把敌人也变成你的朋友。

本杰明·富兰克林就曾经成功地把一位刻薄的敌人变成了他终生的朋友。

那个时候，富兰克林还是一个年轻人，他把自己所有的积蓄，都投资在一家小印刷厂里。同时，他还想办法让自己获选为费城州议会的文书办事员，这样一来，他就能很轻易地得到为议会印文件的工作，而这项工作的获利又很大，非常有利于他的小印刷厂的发展。所以，富兰克林不想失去文书办事员的职务。

但是，情况非常不妙。议会里最有钱又最能干的一位议员，非常不喜欢富兰克林，而且，他不但讨厌富兰克林，甚至还公开斥骂他。面对这样一种情况，富兰克林非常烦恼，不知道怎样才能改变那位议员的态度。

在百般无奈之中，富兰克林下定决心要让对方喜欢他。但是，这同样是一个天大的难题，怎样才能办得到呢？给对方一点小惠？当然不行。他当时的财富远远多于富兰克林，而且，那样做的话，会引起对方的疑心，甚至更加轻视他。聪明的富兰克林想到了一个好办法，他去请求这位议员帮他一个小忙。

经过多方打听，富兰克林得知，那位议员的图书室里藏着一本非常稀奇而特殊的书。于是，富兰克林给他写了一封便笺，非常诚恳地表示，自己非常想读一下那本书，请求议员把那本珍贵的书借给他几天，好让他仔细地阅读一遍。

一切都如富兰克林所料，那位议员立即叫人把那本书给他送来了。一个礼拜后，富兰克林把书还给了那位议员，同时还附上一封信，非常强烈地表示了自己的谢意。

以后，当富兰克林再次和那位议员在议会相遇的时候，他竟然主动和富兰克林打招呼，要在以前，这真是难以想像的事情。从此以后，那位议员成了富兰克林坚定的支持者，随时都非常乐意为他帮忙。因此，他们成为了好朋友，一直到那位议员离开人世。

富兰克林之所以能够把一位敌人变成朋友，就因为他的一个小小请求，这个请求很巧妙地表示出富兰克林对对方的知识和成就的仰慕，触动了对方的虚荣心，使对方觉得自己受到了尊重，也就一改平日对

他的厌恶心理。

不论是伟人、名人，还是寻常老百姓，都会遇到和自己意见、观点、性格相反的人。一个人如果树立的敌人越多，他的事业也就越难以发展。相反，一个人如果建立了良好的社会关系，他不仅能够从周围的人群中学到很多东西，得到许多生活的乐趣，还会获得更多发展事业的机会。

本周心得：建立良好的社会关系，让更多的人支持你，愿意帮助你。

第二十八周

不要随波逐流

有一个人途经某个地方，发现有一个花园，里面开着从未见过的美丽花朵，结着从未尝过的诱人果实，可是，花园外面还有高高的围墙。正巧，围墙下面就有梯子。他兴奋地把梯子架在围墙上，就开始往上爬。梯子虽然有点不大好用，但不要紧，马上就能爬上去了！

他非常高兴地爬上围墙，却傻眼了，原来，他架错了梯子，爬到了对面的围墙上。

世界上，这样的人并不是少数，努力了大半辈子，却发现自己原来选错了方向，把梯子靠在了错误的墙上。这样的错误，很多时候都是人为原因造成的。很多人眼见别人在某个行业中做得有声有色，就决定模仿他，结果，这种随波逐流的人，很难成就突出的事业，充其量也不过是捡拾成功者的残羹剩饭。

想要拥有大笔财富的人，更不能随波逐流，因为，很多财富都来自于你开创性的发现，一味跟在别人的屁股后面跑，别人做什么，你也做什么，是不可能拥有滚滚财源的。

在美国，挖掘石油的人那么多，只有保罗·盖帝成为了最富有的人，因为他没有随波逐流地跟着大众跑，而是在别人尚未注意到的地方找到了油井，也挖到了数不清的财富。

克里蒙·斯通小时候做过报童，然而，报纸也并不好卖，也得克服重重的困难。小斯通后来想到一个卖报的好方法：到餐厅里去，卖给那些正在等着用餐的客人。他拿着报纸去了餐厅好几次，每次都被老板赶了出来。但他并不因为餐厅老板的态度而改变自己的初衷。他又一次走进餐厅，而且手里拿着更多的报纸。这一次，那些客人被他的勇气所感动，帮他劝服了老板，从此允许他在餐厅里卖报纸。就是因为这样一种不随别人改变自己、敢于发现、勇于坚持的精神，使斯通后来成为了美国保险业的怪才，成为了拥有 5 亿美元财产的大富翁。

想要成就自己的事业，一定要有自己的目标与计划。

史都德·奥斯汀·威尔是达拉斯的一名记者，因为经济拮据，他经常写些小稿件，投到杂志社，赚一点外快，以贴补家用。后来，他写了一个发明家的故事，自己从故事中得到启示，决定改变自己的生活方式。

威尔辞掉记者的工作，开始攻读法律课程，准备成为一名专利律师。所有认识他的人，都非常惊异，纷纷劝他不要放弃自己的本职，去追寻那些对他而言十分陌生的东西。但威尔已经下定了决心，他认为那才是自己应该选择的人生道路，而且，他不想只做一名泛泛的专利律师，他要成为“全美国最顶尖的专利律师”。

威尔排除众议，把自己的计划付诸行动，凭着满腔的热情，在极短的时间内，完成了所有的法律课程。

开业以后，威尔特意承办一些最棘手的案件，很快，他就扬名全国，案件应接不暇。尽管他的收费比一般律师要高得多，但他推掉的客户，比接办的还要多。

一个人只要有了明确的目标，并按照计划行事，就会赢得很多机会。

李·马朗兹是一位机械工程师，他很清楚地知道自己要什么，也知道应该怎样做。他发明了一种自动的冰淇淋冷却器，可以制作松软可口的冰淇淋。他有一个很好的设想：从美国东岸到西岸都开设冰淇淋连锁店。于是，他拟定了详细的计划，并且马上开始行动。

马朗兹是通过帮助别人达到目标，来缔造自己的成功的。他找到一位愿意经营冰淇淋店的人，为他们提供设备以及经营企划，帮助他们开冰淇淋店。这在当时，真是一项创举。马朗兹把冰淇淋制造机以成本价卖给那些店主，然后，从冰淇淋成品的销售额中获得利润。结果，马朗兹冰淇淋连锁店，遍布美国各地。

马朗兹说：“如果你对自己、对你正在做的事情，以及你想要做的事情，都充满信心，就没有克服不了的困难。”

如果你不知道自己想要什么，不知道自己该何去何从，就是有了好的机会，也会抓不住，就是有了能帮助你的人，也无法好好利用。

不仅对于个人的发展是这样，对于公司、企业的进一步发展也是这样。

20世纪20年代初期，福特汽车公司主宰着整个汽车工业，通用公司一直想和它一争高下。当时，通用公司和福特公司一样，都采用常

规的以水制冷的发动机。通用公司的设计师查尔斯·凯特林，建议研制以空气制冷的铜制发动机，此举得到通用公司的当家人皮埃尔·杜邦的全力支持。如果研制成功的话，通用公司就能够在与福特公司的竞争中，取得极大的优势。

不过，尽管凯特林对自己的研究充满信心，生产部门的主管却反对这项计划。主管的理由是：在技术上，这种研究是不可靠的，不会有什么成果；而且，如果公司全力投资这项新产品，会影响公司参与现在的市场竞争。

1923年夏，凯特林的研究遭受到一连串的失败。通用公司立即对经销商和消费者进行调查，随后，通用公司取消了这项研究计划。凯特林得知这个消息后，非常难受。他立即给公司总裁斯隆写信，声明这项计划的失败，是因为它受到有组织的反对。凯特林非常强硬地表示，如果不继续这个计划，他就辞职。

斯隆完全理解凯特林的心情，也知道凯特林是个说到做到的人，他要辞职，就一定会离开通用公司。可是，斯隆也知道，生产部门极力反对研制这种新型发动机，与此同时，皮埃尔·杜邦支持凯特林，并对他的研究表示了充分的信任。斯隆陷入两难的选择中。他当然不愿意失去凯特林，他对通用公司太有价值了。他更不能得罪皮埃尔·杜邦，那是自己的老板。可是，他还得鼓励生产部门，继续采用常规的以水制冷的发动机来拓展生产线。

在这样的矛盾中，斯隆表现出他的无所适从，他没有采取断然的措施，而是选用了两者皆不得罪的方法。他用一种极为含混的说辞，说明自己是支持凯特林的，可是，他又不可能强迫其他部门做他们反对的事。所以，他把问题描述为人的问题，而不是产品的问题。斯隆同时主张建立一个新部门，全面负责新型发动的设计、生产和销售，由凯特林全权负责新成立的以铜制冷轿车分部，但是，斯隆又亲自指定了该部门的总工和其他工作人员，全面处理生产中的技术问题。

这样的处理方法，确实两边都没有得罪，可是，几年后，以铜制冷汽车的研制计划也胎死腹中。福特汽车公司仍然是汽车行业的主宰者。

没有明确的目标，随波逐流，很难成就大事业，而一旦选中了自己的方向，不因别人或外界的原因而改变，就能产生一种无穷的力量，帮你克服重重困难，到达成功的彼岸。

本周心得：找准自己的目标和方向，不要随波逐流，拾人牙慧。

第二十九周

设定目标

安德鲁·卡内基说过："明确人生的目标是成功的首要原则。"我们也知道，几乎所有的成功者都有明确的人生目标，而且，目标越明确、越具体，成功的可能性就越大。

没有明确的目标当然也能度日，但是，你绝不可能出类拔萃。目标明确是所有成就的起点，你应该明确地知道自己想要什么，怎样去得到。只有这样，你才能面对生活中的任何挑战。

华特·克莱斯勒想从事汽车制造，但他并没有制造汽车的专业知识。于是，他决定通过实践摸索，来彻底了解汽车的构造和性能。他用毕生的积蓄买了一辆汽车，把汽车拆开，再重新组合起来。这个举动让他们的朋友们非常惊讶，大家都认为他的心理出了问题。尽管没有人理解他，但克莱斯勒始终坚持着自己的目标。最终，他在汽车制造界赢得了一席之地。

检视成功者的生活，你会发现，他们付出了与成就相等的代价。当你设定了自己的目标，同时也要清楚你愿意为之付出的代价，你得做好准备，在收回成果以前，长期慷慨地付出你的时间和才智。那些看似"一夜成名"的人，在他们的成就得到肯定以前，其实已经默默无闻地奋斗了好多年。

1930年，兰格力成功制造第一架飞机，并进行了第一次飞行。可是，飞机坠落到水里，四周充满了讥笑声。第二天，美国各大报纸都刊登了他失败的消息。

兰格力并不灰心，他认为毛病不在飞机上，要求再试飞一次。可是，第二次试飞的时候，由于一根绳子挂住了飞机的尾巴，飞机刚起飞，就倒冲入水中，兰格力差点儿被摔死，飞机从水里拖上来时，早就破碎不堪。第二天早上，美国全国的报纸都嘲笑他是"傻瓜"，教会的牧师们认为，这简直是在亵渎上帝，并说："如果上帝要想叫人飞，一早就会替人生两个翅膀。"一些守旧的科学家也认为，地心引力最终

是不可战胜的。美国政府断然拒绝了兰格力再次试飞的要求。

不久，兰格力在讥讽中死去，他的飞机放在华盛顿的国立博物馆，继续被人围观和嘲笑。可是，就是这一架飞机，带着兰格力的创造和梦想，被另外一个执着追求的人送上了蓝天。

力学上说："任何运动都会引起相等的反作用。"对人生而言也是一样，你要得到，就必须付出。在你设定自己的目标时，也要决定投入达到目标所需要的时间、精力和智慧。然后，你会发现，任何野心与抱负，都在你的能力范围之内。

小时候，哥白尼喜欢在白天观察太阳在天空中的运动，他会一直从早晨的朝霞望到傍晚的余晖。晚上，他常常凝视着天空中那数不清的小星星。他央求父母给他讲太阳和星星的故事，还经常向他的舅舅，学问渊博的主教路加·瓦西多德请教。舅舅送给小哥白尼一些天文学著作，他如饥似渴地阅读着，然后又到真实的天空中去印证。他对"天上"的事情越来越感兴趣了。

不久，哥白尼的哥哥发现了他那些"怪异"的举措，他哥哥既诧异又担心地说："什么？你竟然想管天上的事情？那些事自然有神学家来操心，凡人怎么能够痴心幻想。"

"为了让人们不再害怕神秘的天空，我要一辈子研究它！"小哥白尼神情坚定地说，"我还要让星星与人类成为朋友，让它们给海船标正航线，给水手们指引方向。"

哥哥听后，严厉地对哥白尼说："你要是不听我的劝告，这辈子你可有得罪受了！"

哥白尼斩钉截铁地回答道："我已经打定主意了，什么都不会怕。"

后来，经过几十年如一日的研究，哥白尼提出了日心说，这是对统治西方长达一千多年的地心说的挑战，引起了神学院的愤怒与猛烈压制。哥白尼死后，布鲁诺继续宣讲他的日心说，并因此被处以火刑。已经名闻天下的科学家伽利略，也因为宣讲日心学而被投入了监狱。但是，他们取得了最后的胜利，日心说终于战胜地心说，把自然科学从神学中解放出来。

设定你的人生目标时，不要担心你的目标是不是定得太高，因为生命的过程就是一连串的挫败与成功，谁想要尽善尽美地达到人生目标，都是不容易的事，但是，你总得试试。

辛泰尔出生在密苏里河的波雷斯堡。他父亲曾在那里开过一家小

店。三岁时，他母亲就去世了，他祖母费尽千辛万苦，好不容易把他养大成人。

有一年，他们村子里来了一位眼科巡回医生，这位从纽约来的医生，给辛泰尔的祖母配了一副眼镜。看着他那丝质的帽子和时髦的衣服，辛泰尔无比羡慕，他瞪大眼睛望着那位医生，直到眼睛酸痛。那是辛泰尔第一次看见衣服上饰着花边的人，他觉得他伟大极了。从此，他心里就萌生出一种强烈的愿望：也要让自己成为一个伟大的人。

后来，这位乡下孩子被介绍到雷波雷斯，在一家旅馆里担任夜班书记。辛泰尔的生活有了很大的转变，他开始接近许多举止阔绰的人，听他们畅谈百老汇的风光。辛泰尔非常羡慕他们，他决定到各地去旅行，以增加自己的见识。

尽管辛泰尔非常贫穷，又缺少帮助他的人，但他有着火一般的雄心，并开始朝着理想的目标努力。辛泰尔先读遍了所有能找到的、关于纽约的书籍，接着，他在奥欧的一家报馆工作了七年，随后，又转到曼爱汉登的波顿杂志社任职。哪知，三个月后，杂志社却不幸倒闭了。后来，辛泰尔也曾经在一家报社找到工作，可因为身体状况不好而被辞退了。

失业了的辛泰尔只好靠“卖文”度日。他每天写一篇纽约见闻，但没有人愿意替他发表。这使辛泰尔十分灰心，一切的努力似乎都是白费，卑微的人终究无法变得伟大。但内心的倔强又让辛泰尔觉得，只要努力，一定会实现目标。

现在，辛泰尔已经成为纽约极负盛名的人物。如果你想写一封信给他，甚至不用在信封上写明姓名和地址，只要随便从哪儿剪下他的一张图像贴上，投到邮筒里，他就能收到你的信。他仍然每天写一篇评论，送给498家报纸同时刊载，每天的读者有2000多万。他的薪金比美国总统还要多。

曾经有一年，有31家电台想要聘请他，有一家电台甚至表示：只要他在纽约的写字桌旁边，装上一架播音机，每播音一分钟，酬谢他500美元。想要让他在银幕上露面的华纳公司，给他寄去一封信，附了一张空白的合同契约，说：“请您写下您所希望的酬金数目，并请您签好字，寄还给我们。”但这些都被华泰尔拒绝了。这位当年的乡下孩子，在繁华的大都市里，尽情享受着作为伟大人物所带来的美妙感觉。

人生目标指引着你前进的方向，有一个远大的美好目标，会让你

的生活充满前进的动力。但是，一定要选准你的目标，在你充分地认识了自己之后，设定一个属于你自己的目标，否则，纵使你付出艰辛与劳苦，仍将劳而无功。

在设定好了自己的目标后，你会发现，总会有很多意料之外的事情影响你，所以，你需要不断修正你的小目标，朝着目的地前进。当然，终极目标的实现需要时间，如果你暂时无法达到目标，不妨先设定一些较小的、较易达成的目标，努力达成这些小目标。最后，这许多小成功会引来你的大成就。

你可以参考以下的四个步骤来达到你的目标：

1. 用一句话，写下你最想要的东西。当你得到或完成你最想要的东西时，你就成功了。

2. 写出明确的计划，清楚地写出你怎样去达到这个目标。

3. 为自己的目标列一个明确的时间表。

4. 牢牢记住你写下的东西，每天告诉自己：要为目标而努力。

过了一段时间后，你会发现，你的人生越变越好，你不会因任何人的怀疑而放弃自己的梦想，你能够较容易地克服以前克服不了的困难。

本周心得：设定自己的目标，并积极努力。

第三十周

主动争取

世界上任何人的成功，都是主动争取得来的，没有人闲坐在家里，或安于自己平凡的工作，否则就不能取得巨大的成就。威廉·宾顿虽然是捡来了一个亿万富翁，但最开始，也是他为了帮助芝加哥大学，主动投资百科全书公司，这才获得意想不到的巨额财富。

只有设定了目标，主动去争取，你才能得到更多的机会，才有机会得到更多的财富。

约翰·卫斯理·亚士顿是一位刚从西部工程学院毕业的年轻人。他决定利用所学的商业技巧，为自己找到一个理想的职位。他先设想好自己希望得到的职务，以及待遇，然后，在报纸上刊登了一则别出心裁的求职广告：

“工程界一流的主管先生：您是否愿意让一位电机系毕业生，以不支薪的方式工作一个月，来表现他的能力？

我是电机系毕业的高材生，为人诚实，做事可靠，有耐心，有毅力，平易近人，能与同事和睦相处。我充满热诚，并且愿意不断地充实自己。”

广告登出来以后，亚士顿收到300封以上的回信。美国钢铁公司的一位主管写信给他说：“下星期三到纽约总公司来找我，如果你确实那么优秀，可以把行李一起带来，准备和我一起工作。”

亚士顿见到钢铁公司的主管后，立即呈上详细的资料，详细地介绍自己，包括教育背景、籍贯、嗜好、经历等。亚士顿初期的表现，让公司非常满意，他不需要免费工作一个月。很快，他的薪水就被定下来了。

亚士顿的这种求职方法，占了很大的主动权，很容易吸引别人的注意，打动企业主管。工作一个月不支薪，证明自己确实很有实力，而且，他开出来的条件只是给他一个月的时间，哪个公司不想试一下呢？

你有没有发现：很多人的失败并不是因为他没有能力、没有遇到机遇，而是他从不主动争取，所以，即使只是一颗小石块，也能挡住前进的大道。

林肯小时候，父亲以低价在西雅图买了一个农场，地上有很多石头。他母亲建议，耕种以前先把石头搬走。可是，林肯的父亲说，如果能够搬走的话，原来的农场主早就把它们搬走了，也不会那么便宜地把地卖给他们，那些石头就是一座座小山头，与大山连着，根本搬不动。

过了一段时间，林肯的父亲进城买马去了，由母亲带着他们在农场劳动。他母亲说："让我们把这些碍事的石头搬走，好吗?"于是，他们开始挖那些石头，没过多久，石头就被搬走了。因为它们并不是父亲眼中的小山头，只是一些独立的石块，只要往下挖一英尺，就能够把它们晃动。

很多看似不可能的事情，其实只存在于自己的想像之中，"不可能"只是因为没有做而已。

1862年9月，作为美国总统的林肯签发了《解放黑奴宣言》。1865年，美国南北战争结束后，有位记者采访林肯，问他："据我了解，上两届总统都想过要废除黑奴制，他们也起草好了《宣言》，但是，他们都没有签署它。他们是不是想把这个伟业留给您，让您去成就英名?"林肯回答说："有可能，不过，如果他们知道，拿起笔需要的只是一点点勇气，我想他们一定会懊悔。"

世界上从来就没有后悔药可买，想要到时候不后悔，不如当初就去努力争取本可以属于你的辉煌。

博格士身高只有1.6米，是NBA里最矮的球员，也是NBA有史以来破记录的矮子。但就是这个矮子，他是NBA表现最杰出、失误最少的后卫之一，他不仅控球一流，远投精确，还能在高个队员中带球上篮。

当然，博格士并不是天生的奇才，一切都是他自己争取来的。

博格士从小就长得特别矮小，但他非常喜欢打篮球，几乎天天和伙伴们在篮球场上玩耍。他梦想有一天可以成为NBA的一员，因为NBA的球员不仅待遇特别高，而且在社会上享有很高的美誉，是所有喜爱篮球的美国少年最向往的地方。

当博格士告诉他的伙伴们："我长大后要去NBA。"所有的人都把

这当成一个笑话，有人甚至还笑倒在地上。因为他们认为，这样矮的人，是绝不可能进 NBA 的。

嘲笑与讥讽都没有让博格士退缩，他花比别人多几倍的时间练球，并且充分利用自己矮小的优势：行动灵活、迅速；运球重心偏低，减少失误；个子小不引人注意，常能抄球得手。最终，他成为了最佳的控球后卫，并进入他梦寐以求的 NBA。

因为积极主动的争取，矮个子的博格士做到了许多高个子也做不到的事情。如果你希望达成目标，不要无限期地等待，等待只会让机会白白流失，成功需要你自己去争取。

路易斯·M·休特也正是通过表现自己，赢得了无限的提升机会。

休特很清楚地知道，这个社会能人辈出，有的是空有才华而无人赏识的人，要想被人认识，就应该在别人看得见的地方工作，并努力让自己的才华在众人之中突显出来。所以，他一开始就准备这么做。

休特在学校里主修法律，他认为，以此为业既安全又可靠，而且，作为一名法学家有非常多的机会展露自己的才华。在明确目标的指引下，休特以十分优异的成绩毕业于佛罗里达州立大学。毕业后，他进入了塔拉哈希市一家法律事务所工作。

休特积极地寻找机会，表现自己。他把积极参与社会活动作为自己的行动方针，他的苦心没有白费，没过多长时间，他就得到青年商会、军人组织等团体的认同。

这种积极表现的结果，为他赢得了第一次发展机会。休特在事务所工作还不到一年，就被塔拉哈希市的人们公认为是最有才华的年轻法学家，所以，24 岁的时候，休特被任命为该市的法院推事。直到现在，在佛罗里达州，休特仍然是年龄最小的法律推事记录保持人。

法院推事的职位，让休特在当地的声望越来越高，州政府也不得不对他刮目相看。发展机会就这样不断地眷顾着他。三年后，休特被任命为佛罗里达州饮料局局长，他成为了全州人们瞩目的对象。不过，休特并没有就此满足，他知道，自己还有无限地发展事业的机会。他相信，在周围的人群中，会有人带领他走向事业的另一座高峰。

一切都如休特所料，他耀眼的光芒，被美国一位非常成功的年轻实业家——路易斯·M·沃弗逊注意到了。这两位雄心勃勃的年轻人很快成为了好朋友。

交往三个月后，休特非常自信地告诉沃弗逊，说：“你相不相信，

有一天，我会成为你们团队中的一员？”让沃弗逊无比惊讶的是，这一天很快就来临了。休特30岁的时候，他被沃弗逊任命为公司的助理总经理。这是许多人梦寐以求的发展机会，也正是休特六年来不断展现自己才华的结果。

在沃弗逊的公司里，休特的事业得到迅速发展。一年之后，休特成为了该公司的副总经理。紧接着，他又成为经营委员会的一员。现在，休特作为沃弗逊的左右手，经营着世界上数一数二的大企业。

自我表现、主动争取，让休特成就了自己辉煌的事业。其实，世界上无数名人的成功，都是通过主动争取得来的。没有平时的卓越表现，华盛顿不可能成为美国第一位总统；没有执着的努力，一文不名的安德鲁·卡内基也不可能成为亿万富翁；没有不舍的追求，居里夫人不可能成为世界闻名的女科学家……这样的例子真是举不胜举，没有人会在等待中成功，你也一样。

从一件小事的主动权开始，锻炼你敢于争取的勇气，为你的成功创造条件。

本周心得：设定自己的目标后，主动争取，成功就在你的掌握中。

第三十一周

目光长远

有位哲人曾说：眼光比财富更重要。因为，一个人即使继承了大笔的财富，如果他不善经营，只顾享受，就是再多的财富也有花完的一天。如果一个人具有非凡的洞察力，目光长远，即使一时贫困，也终可创造巨额财富。

保罗·盖帝刚开始去中东挖掘石油时，有4年的时间没有找到一滴石油，还赔了近4000万美元，但是，保罗·盖帝认准了中东是个产油之地，没有任何收获也坚持了下来，结果，在那里找到了丰富的石油，也找到了财富的源头。

目光长远的人，能够看到别人看不到的东西，为自己找到无限的机会与财富。

爱若与布若同时受雇于一家超级市场。两人的起点一样，都是从最底层做起。可是，不久以后，情况发生了变化，爱若得到总经理的赏识，一再被提升，很快从领班做到了部门经理，而布若却仍然在底层，做最脏最累报酬又最低的工作。

有一天，布若终于忍受不了了，他向总经理提出辞职，并借机斥责了总经理一顿，说他没有眼光，光提升那些会阿谀奉承的人，却不提拔辛勤工作的人。

总经理很平静地听完布若的话，他也知道，布若是一个工作很认真，又肯吃苦的人，但是，他也确实只适合现在的职务。为了让布若心服口服，总经理想出了一个办法。他对布若说："在你正式辞职离开之前，请你再为我去做几件事。你现在到集市上去，看看今天有什么可买的。"

布若匆匆地跑出去，很快就从集市上回来。他告诉总经理说："刚才的时候，集市上只有一个农民在卖一车土豆。"

"一车大约有多少袋？"总经理问。

布若又匆匆地跑出去，一会儿，他从集市上回来，说："共有十

袋。”

“价格是多少？”

布若又一次匆匆地跑去集市。

等到布若气喘吁吁地跑回来，总经理对他说：“你先休息一会儿，看看爱若是怎么做的。”说完，他把爱若叫过来，对他说：“爱若，你现在马上到集市去，看看今天有什么可买的。”

爱若很快就从集市回来了，告诉总经理，到现在为止，只有一个农民在卖土豆，整整一车，有十袋，价格适中，质量很好。他还特意带了几个土豆给总经理看。并告诉总经理，这个农民过一会儿还会运几筐西红柿来卖，价格也还算公道，而超市又正好需要一些西红柿，可以进一些货，所以，他带回几个西红柿做样品，而且，把那个卖菜的农民也带来了，正等在外面。

总经理立即说：“请他进来。”

目睹这一切的布若，只羞得面红耳赤。

爱若只不过比布若多想了几句话，但是，结果却天差地别。所以，看问题、想事情的时候，不要只看眼前，一定要看到远方的发展。

有很多事情，并不一定做了就会成功，付出了就会有收获。有人一看到白费劲，马上就撤手不干了，而实际上，有些失败只是暂时的，更多的收获还在将来。

社会在不停地发展与进步，不同的时期会出现不同的新兴行业与最具潜力的行业，目光长远的人在某行业还处于弱势时，就能发现其以后的发展势头，从而为自己的人生创造无数辉煌。

1841年，奥利·温德尔·霍姆兹出生于美国，那时候，美国还只有27个州，一切都在发展之中。霍姆兹的父亲是一位有名的博士，曾有很多著作问世。

1857年，霍姆兹考入哈佛大学法律系。他父亲强烈地反对他攻读法律，因为，在当时，律师还是一种低贱的职业。他父亲说：“学法律这种东西，成不了大人物，你马上换一个专业，我绝不允许你学法律！”

霍姆兹认定学法律也可以成功，他不顾父亲的反对，坚持了自己的选择。并立即被吸引住了，全心全意地投入到学习中。

1861年毕业前夕，南北战争爆发，霍姆兹毅然从军，从容地加入了战斗。他屡立战功，还曾拼死救了林肯总统的性命，这本来可以让

他成为英雄人物，面临更多的人生选择与机会。但霍姆兹在战争结束后，像什么也没发生一样，回到母校继续完成学业。

当时，在美国民间流行着一种说法，一年能收回招牌钱的，就是相当成功的律师。事实上，霍姆兹连招牌钱都赚不回来。30岁的时候，他仍然过着三餐不继的生活。31岁时，他与青梅竹马的芳妮·狄克斯威尔结婚，两人穷得连一分钱都没有，只好暂住在父亲家中。一年以后，他们在一个药铺租了几个房间，算是自己的家了。

尽管生活无比艰难，霍姆兹一有闲暇，就潜心研究《美国法诠解》，并着手将其修改成符合现代社会的法典。这是一项非常艰难的工作，数以万计的案件，必须一件件进行研究、分析，然后再加以诠释。日复一日，年复一年，霍姆兹专心于这项工作，但看起来似乎遥遥无期。然而，他已经39岁了，仍然一事无成。他常问妻子："芳妮，40岁的时候，我能完成这部著作吗？"知心的妻子总是鼓励他："没问题，一定可以完成！"

在霍姆兹40岁生日的前5天，这项工作终于完成了，这本美国法制史上最伟大的著作诞生了。消息传出，哈佛大学立即以年薪4500美元聘请他前去任教。霍姆兹成为哈佛大学的教授，生活总算有了依靠。

3个月后，霍姆兹的朋友乔达克冲进哈佛大学，兴奋地告诉霍姆兹："奥迪斯·罗德先生辞职了，马萨诸塞州最高裁判所检察官的职位空缺，州长拟定聘任你，但必须在中午以前到调查委员会报告，现在11点了，快！"

一周后，霍姆兹正式就任马萨诸塞州的检察官。他早年的预见开始得到证实，更好的机运还在后面等着他。

他的大名与各种传闻被狄奥·罗斯福总统得知，随后，霍姆兹被任命为美国最高裁判所检察官，这是美国司法界的最高荣誉。此后数十年，霍姆兹不畏强权，秉承宪法办事，绝不附和权贵，这使他成为美国司法史上最受尊敬的人物。

不管你选择什么样的职业，如果不想平平淡淡地过一生，一定要培养自己的眼光，让自己在不久的将来，成为某个选择的胜利者。

本周心得：把眼界放宽、目光放远，你所取得的成就将超乎人们的想像。

第三十二周

寻找与创造机会

有人说："机会是上帝的别名。"有时候，一个机会就足以改变你的人生。但机会从来不会自动扣门，那些抱怨没有机会的人，其实是自己选择了放弃。对于同样的事情，有些人能够看到机会，有些人却只看得见问题。所以，你要训练自己思想，去寻找机会，然后，你会发现，机会就在你的周围。

斯通能成为轮胎界的"大王"，很关键的一点，就是他寻找到了与汽车大王福特合作的机会，从而，使他的只有几个人的小公司，发展成为拥有好几千职员的大公司。

当时，斯通和他的伙伴研制出一种新轮胎，不易脱落而且储气量大。当轮胎试验成功后，斯通开始为两个问题发愁：一是资金不足，难以很快投入生产；二是销路打不开，不能获得利润，公司仍然难以发展。

正在愁肠百结的时候，斯通得到一个消息，说是福特汽车公司研制出一种价格便宜的汽车，准备投入生产，卖给一般民众。

斯通在底特律当推销员时，曾与福特有数面之缘，所以，他觉得这将是一个千载难逢的好机会。于是，他决定立即去面见福特先生。

斯通带着几只刚做好的轮胎，亲自到底特律去求见福特。

一见到福特，斯通就说："福特先生，听说您研制了一种新车，我给您带来了一种新轮胎。"

"那你肯定也知道，这种新车的特点就是价格便宜，"福特笑着说，"可能用不起好轮胎，只要坚固就可以了。"

"我了解您的想法，"斯通运用上了他卓越的推销技巧，"我敢保证，我的这种新轮胎一定适合您的新车，而且，这种轮胎刚研制出来，还没有投入市场。"说到这里，斯通向前探着身子，压低声音，故作神秘地说："其他人别说用，看都没有看到过。"

对于一向喜欢新鲜事物的福特来说，最后两句话引起了他的兴趣，

他立即接上说："是什么新东西，先让我看一下。"

斯通呈上他的新轮胎，福特一边看，斯通一边作详细的解释，福特的兴致立即被勾起来了，他说："走！我们马上去进行试验。"

经过各种试验，福特对这种新轮胎非常满意，但是，他嫌价格贵了一点。

斯通立即表示："我决定一毛钱不赚，以我本价供应给您。我已经算好了，只比以前的轮胎贵三美元，对一整部汽车来说，加这点钱影响不会很大吧！"

福特当时就同意了。福特汽车公司那广阔的汽车市场，让斯通的轮胎也找到了不可限量的销售市场。

从斯通的成功，我们也可以看到，寻找到一个好的机会，就为自己找到了一个成功的起点。美国的金融家摩根也是一个善于寻找机会、把握机会的人。

1857年，年仅20岁的摩根从德国哥廷根大学毕业，回到纽约，在颇有名气的邓肯商行工作。有一次，摩根去古巴哈瓦那采购货物，在回国的途中，他遇到了一个偶然的机会。

在新奥尔良港，有位巴西船长主动和摩根答话。他告诉摩根："我是这艘巴西船的船长，替一位美国商人运来一船咖啡，可是，货到了以后，那个商人却不幸破产了。这一船咖啡就只好囤积在这里。"他还告诉摩根，如果摩根愿意买下来的话，他愿意半价出售，只是必须用现金付款。

摩根仔细观察了咖啡的成色，又带样品到商行的客户那儿推销，发现那船咖啡的质量很好。摩根准备以邓肯商行的名义买下那船咖啡，但上司的回电却是："不准擅用公司名义，立即取消交易。"摩根非常生气，他没有停止交易，而是给远在伦敦的父亲吉诺斯·摩根发了一封电报。父亲支持他的做法，并答应用自己的钱偿还他从邓肯商行挪用的货款。摩根非常高兴，又在这位船长的介绍下，买下了其他船上的咖啡。没过多久，巴西受到严寒袭击，咖啡产量大减，价格暴涨了2－3倍。摩根抛出咖啡，淘到了初出茅庐的第一桶金。

随后，摩根在父亲的资助下成立了"摩根商行"。地址就在曼哈顿岛纽约证券交易所的对面，不久，经信誉很高的皮鲍狄公司的推荐，摩根在纽约交易所谋到一个职位。有一天，一位名叫克查姆的人拜访摩根，问他有一笔黄金买卖，愿不愿意做。两人谈得十分投机，克查

姆说出自己的计划："通过皮鲍狄公司与摩根商行共同付款的方式，秘密买下四五百万黄金，然后，将一半黄金汇往伦敦的皮鲍狄，你留一半。一旦此事宣扬出去，而查理士敦港的北军又战败时，黄金的价格肯定会暴涨。到时候，抛售手中的黄金，肯定能大赚一笔。"摩根依计而行，并四处制造"黄金非涨价不可"的舆论，很多机构闻言开始抢购黄金，金价持续上涨。摩根见时机一到，就抛售黄金，又赚到了一大笔钱。

摩根在几次商战中，磨炼得更加老练。正处南北战争的时候，他发现军事情报对商行的胜败至关重要，就专门特聘了一个人，负责商行的电报通讯工作。这种安排，果然又让他得到一大笔财富。

摩根总是能够寻找到机会，这让他成为了美国金融界的第一号人物。到1929年的时候，摩根财团的总资本达到740亿美元，相当于美国所有企业资本的1/4，它还控制着美国金融资本的33%。在美国最主要的35家企业里，有摩根财团的47名董事。此外，摩根还控制了6.7万里的铁路，在钢铁、石油、制铜、制糖、汽车等行业中也具有很强的控制力。

机会会悄悄跟从那些能看清它们，并随时准备拥抱它们的人。但机会不会在你需要的时候就降临，所以，你必须学会创造机会。尽管有些机会看似没有多大利益，但是，它可能会为你带来更大更好的机会。

如果你还在等待机会，那么，你等来的只能是深深的失望。不如立即行动，主动寻找和创造机会，那样，你得到的不仅是一次机会，还有你人生辉煌的起点。

本周心得：主动寻找和创造机会，等待绝不是成功的捷径。

第三十三周

有了想法就行动

每个人在自己的一生中，都会有种种憧憬、种种理想、种种计划。但是，有的人成功了，美梦变成了现实；有的人却仍然停留在设想的阶段，等到年老的时候，只能说我曾经有过很多美好的想法。差别就在于，前者有了想法就行动，所以想法就变成了现实；而后者一直在犹豫、观望和等待，所以，他拥有的只是想法，而没有由想法创造出来的财富。

有一位丈夫失业的妇女给我打电话，说她家现在的生活非常困难，急需改变，但她看了我有关致富方面的书后，生活没有任何变化，丈夫仍然失业，家庭经济仍然捉襟见肘。

从她抱怨的语气中，我立即知道发生了什么事，我问她："请问，看完书后，你们采取了什么行动?"

"行动！没有，我们一直在等待时机。"

我建议她再仔细看一看书，按照书中的原则，立即付诸实质性的行动。

几个月以后，这位妇女再次打电话来，说事情已经慢慢有了转机，她已经修完一门商学课程，而且找到了一份相当不错的工作。

成功总是喜欢眷顾那些行事果断的人。机会总是瞬时即逝的，有些人有了想法后，总要小心翼翼地思来想去，反反复复地权衡可行性，结果，时间就在不知不觉中流逝，自己也没有了激情与勇气。

查理·华德在监狱服刑时，哈伯特·伯赫·毕格罗因偷税被判刑入狱。这个年已53岁的老人，当时是布朗·毕罗格日历公司的总裁，这个公司是该行业在全世界最具规模的公司。

看到毕格罗时，查理心里有个声音说："这个人能够把你拉出泥潭。"

他立即对这位老人表示了同情与关怀，主动找他聊天。毕格罗担心公司的主管在他入狱期间经营不善，查理就立即代他安排，找来一

部打字机及速记服务，让毕格罗利用监狱工作之余的时间口述信件，监督公司的运作。

毕格罗对查理说："你对我实在太好了，出狱以后，我会去堪斯市。在那里，我将以你的名义存 1.5 万美元，等你出狱以后，就有钱用了。"

查理认为，他可以得到比 1.5 万美元更好的机会，于是，他感谢了毕格罗的好意，但拒绝了这笔馈赠。

不久，毕格罗假释出狱，临走前，他对查理说："我不会忘记你为我所做的一切。再过一个月，你就可以出狱了，请你到保罗街来，到我的公司上班。"

5 个星期后，查理找到了毕格罗。星期一早上，毕格罗安排查理到工厂上班，周薪 25 美元，负责运送塑胶原料。

如此微薄的薪水，繁重又脏污的工作，毕格罗似乎完全忘了对查理的承诺。但查理不以为忤，卖力地工作。

两个月后，查理被升为领班。由于他的工作效率极高，受到毕格罗的赏识，不断得到提升。最后，他成为了公司的副总裁兼总经理，薪水仅次于总裁。又过了 8 个月，毕格罗去世，董事会指派查理接掌了公司。这位曾经的囚犯，竟因一时的想法与行动，最终成为了世界一流公司的总裁。

在当时的监狱里，与查理有过同样想法的人肯定大有人在，但当别人还在犹豫与观望的时候，查理已经采取了行动，所以，最终改变了人生命运的那个人是查理，而不是其他狱友。

灵感突如其来，转瞬即逝，如果你不抓住这一瞬间的想法，立即行动，错过之后就只能追悔莫及。

在美国独立战争的时候，恺撒面临着华盛顿咄咄逼人的攻势，想在特拉华河驻守大批军队，以防御华盛顿的军队。可在他正要拟定计划的时候，与朋友们约定玩牌的时间到了。于是，恺撒与朋友们一起玩牌去了。期间，曲仑登的司令雷尔派人向恺撒送信，报告华盛顿的军队已渡过特拉华河的消息。恺撒正玩得高兴，随手把信放到了衣袋里。等到牌局结束，他才知大事不妙，急忙召集军队时，已经太晚了。最后，全军被俘，他自己也差点送了性命。

有了好的想法，千万不要拖延，否则，你失去的将超出你的想像。霍华德·海德就曾深有感触地说，如果不是有了想法，就立即开始行动

的话，他可能会被预想中的困难吓倒，再也没有勇气开始那项工作。

开始的时候，霍德华·海德一心想成为一个专栏作家，或者是广播节目的撰稿人。他也曾经在两家出版公司做过撰稿人，但没干多长时间就被解雇了。他一直愤愤不平，认为自己的写作才华没有被人重视。在没有办法的情况下，他只好去巴尔的摩洛林·马丁航空公司工作，从事工程设备的设计工作。

一次，霍华德·海德的朋友请他去滑雪，海德很害怕使用桃木滑板，他说："我滑得很糟糕，这种滑板又长又笨，我很害怕。"在回家的路上，他突然冒出一个想法：发明一种性能优越的滑板。可能也有不少人产生过这种想法，但都只是想想而已，海德却立即投入了行动。

1948年，海德辞去马丁航空公司的职务，在巴尔的摩的一家商店找到一份工作，开始了自己的创造。第一年，他制造出六个滑板模型，经历了无数次的失败，但每次失败都让他学到很多新的东西。到1951年，海德已经制造了40个滑板模型。就在这一年，他创建了海德滑板公司，生意十分兴旺。有家大公司买下海德的专利，他得到了450万美元。

尝到甜头后，海德走得更远，他又制造了第一个金属球拍和第一台发球机。霍华德·海德作为著名的体育用品发明人载入史册，而财富也源源不断地流入他的腰包。

从霍华德·海德的例子中，你可以看到，只要产生了一个新想法，就不要轻易丢弃，不要只想到困难与风险，要坚信自己能够成功。如果你们着眼的只是自己的不足与将会面临的困难，因而恐惧、怀疑、徘徊，机会就会与你擦肩而过。其实，只要你相信自己的好想法，立即行动，很多困难都是可以克服的。

二战以前，罗杰是一位推销经理，他妻子桃乐丝是一名模特。二战时，罗杰应征入伍，在一次战役中受了伤。疗养期间，罗杰跟别人一起做皮革加工以打发时间。

二战结束后，他们又恢复了以前的生活。一天晚上，桃乐丝的一位女友到她家做客，得意地向他们展示她新买的手提包，说是花了80美元。罗杰听后，反复看了一下皮包，说："太贵了！这种皮包，我花15美元就能帮你做出来。"为了证明自己不是吹牛，第二天，罗杰就买来一套工具和上等牛皮，开始剪裁、缝制。没多久，手提包做成了。手工特别精致，桃乐丝看得爱不释手。

罗杰也特别高兴，高兴之余，他突然灵光一闪：既然自己有这方面的技术知识，又有推销经验，桃乐丝在时装界熟人又多，何不朝皮革制造业发展呢！他把这个想法告诉妻子，两人决定立即开始行动。

他们在自己的公寓里制造样品，由桃乐丝设计，罗杰制作，每天忙得不亦乐乎！当然，还有一个问题需要解决：就是如何得到订单。要是皮包卖不出去，再好的创意也是枉然。

罗杰带着样品，不辞辛劳地拜访纽约各大商店，但因为他们年纪太轻，又没名气，所以不断被拒绝。但是，夫妻俩都没泄气，他们互相鼓励，继续寻找买家。终于，他找到了纽约第五街著名的商店，“苏克斯”的供应商。对方看了罗杰的样品后，表示罗杰能做多少，他就买多少。

从此，他们在公寓里异常艰辛地工作着。几个月后，他们收到的订单开始增多，罗杰租下一个车库的阁楼作为工作间。尽管他们工作非常努力，为了照顾两个幼子，生活还是很艰苦。

后来，桃乐丝设计出一种小孩用的沙袋型手提袋。一个偶然的机会，她的创意被送到一份全国性杂志的编辑部。有位编辑对她的创意很感兴趣，并以此为主题写了一篇专题报导，附带介绍了罗杰与桃乐丝的奋斗史。一夜之间，罗杰与桃乐丝名声大噪，很短的时间内，他们就卖出了100万只手提袋。从此，他们踏上了平坦的发展大道，Van. S制造的皮件闻名美国。

今天，Van. S已经发展成了大企业，在纽约和洛杉矶都设有工厂，所制造的成品销售到美国各地。在罗杰与桃乐丝赚到第一个100万美元的时候，他们刚刚30出头。

如果不立即行动，再好的想法也都只是空想。只有实践了，你才能得到自己想要的东西。有的想法值不值得做，可能很难决定。你可以像本杰明·富兰克林一样，用一种简单的方法来帮助自己完成决定。找出纸和笔，在纸的中央划上一条线，一边列出支持这个决定的原因，另一边列出反对的原因。如果最大的反对力量是你内心的恐惧与犹疑，立即下定决心，开始行动，你也会拥有你的第一个100万美元。

本周心得：抓住一闪而过的灵感，有了想法就行动。

第三十四周

勤　　奋

塞缪尔·斯迈尔斯说过："个人的奋发向上与勤劳实干是取得杰出成就所必须付出的代价，任何一种杰出成就都与好逸恶劳的懒惰品行无缘。正是勤劳的双手和大脑使得人们富裕起来……事实上，任何事业追求中的优秀成果，都只有通过勤劳的实干才能取得。"

你有了好的想法，并且付诸于行动，如果不勤奋努力，也难以有所收获。如果不勤奋努力，也难以有所收获。罗杰与桃乐丝夫妇的想法固然美妙，如果他们在遇到困难时不加倍努力地工作，也不会有后来的成就。

詹姆斯·瓦特被认为是"世界上最勤劳的人"。孩提时代，他就从游戏玩具中引发了对科学的兴趣。面对父亲木匠房里的扇形体，他产生了研究光学与天文学的兴趣。居住在偏僻的乡村时，他还耐心地研究过植物。他是一个有了兴趣，就不让自己停下来的人。

从小养成的这种探索精神，让瓦特从不满足于旁观。在他接触到第一个小型的蒸汽机模型后，立即开始钻研已知的，关于热量、蒸发和凝聚的知识，与此同时，他还开始研究机械学。

在长达十年的时间里，瓦特从不停息地进行创造与发明，研究蒸汽机。经过十年的试验和改进后，瓦特使蒸汽机能够运用到几乎所有的生产领域，包括驱动机器运转，推动轮船前进，印刷书籍，碾碎谷物，还可以打铁铸铁。正是这种改良后的蒸汽机，为工业革命提供了源源不断的动力。

对于聪明而又勤奋的人来说，没有战胜不了的困难。

博德中学毕业后，接替父亲做铸工。几年后，因为经济不景气，订单大大减少，一个星期也没几件活可干。可是，博德此时早已有了家庭和孩子，开支越来越大，经济越来越拮据。

有一天，博德看到一张"征募推销员，专职、兼职均可"的传单，他觉得自己可以做兼职，利用周六、周日去跑客户。他没考虑到自己

根本就没有销售经验，也没考虑自己对缝纫机一无所知，由于生活的迫切需要，他没有多想就跑去应征。更有趣的是，博德简洁地说明自己的目的后，不等店长决定是否录用他，他抓起旁边的广告宣传单就走了，剩下店长在后面惊讶地大叫："你到底懂不懂缝纫机是什么?"

尽管博德并不知道怎样操作缝纫机，也不懂得如何进行推销，但他凭着一股热诚，见人就进行推销，说拥有一部缝纫机可以自己做衣裳、绣花等等，平时有享受不尽的乐趣。每到做兼职的时间，博德总是6点就出门了，而此时，一般的推销员还在享受他的美梦。然后，一直工作到晚上10点、11点才回家，如果不达到自己满意的成绩，就不停止工作。

结果，当第一个月兼职的时间过去时，博德以一个毫无经验的新人的身份，销售了37台缝纫机，成了整个分店的销售冠军，远远超过了所有专职的老销售员，而事实上，他才工作了8天。

沿着这条勤奋的道路，博德把这项工作做成了他的专职，有10年的时间，他一直蝉联缝纫机年度销售冠军。

成功惟勤，懒惰者永远不可能取得巨大的成就。勤奋不仅能让你在已有的工作上做出成绩，还能为你创造更多、更好的机会。

巴纳斯是一位意志坚定、刻苦努力的人，然而，他一无所有、一文不名。他下定决心要成为爱迪生的合作者，而不仅仅是一位雇员。

于是，巴纳斯前往爱迪生的办公室。他一走进去，衣衫褴褛的样子立即引起了办公室里的职员们的嘲笑。他说明，来此的目的，就是想成为爱迪生的合伙人，那些人更是笑得前俯后仰。爱迪生从来就没有合伙人，也不需要合伙人，更何况是穷困潦倒的巴纳斯。但巴纳斯的诚恳让爱迪生很是感动，便让他在那里做了一份普通的工作。

巴纳斯一直在爱迪生的公司里做设备清洁工和修理工，这样过了好几年。他的机会终于来了。当时，爱迪生刚发明口授留声机，公司的销售人员一致认为，这种东西卖不出去，没有人愿意要这种机器而不用秘书。这时候，巴纳斯挺身而出，说："我可以把它们卖出去!"爱迪生答应让他试试。于是，巴纳成为了爱迪生留声机的专职销售人员，但他领的仍是杂工的薪水。

巴纳斯花了将近一个月的时间，跑遍了整个纽约城。在经过无数次拒绝后，第二天醒来，他仍然四处奔忙。他的努力果然没有白费，这一个月内，他卖出了七部留声机。于是，他根据这个月的销售经验，

制定了留声机在全美国的销售计划。爱迪生看到他的计划后，接受他作为口授留声机的合伙人。巴纳斯真的成为了爱迪生一生当中惟一的合伙人。

有了明确目的，加上勤奋努力，可以创造出你自己也想像不到的财富。

拉塞尔·康韦尔是美国费城一位博学的牧师。当地有很多聪明的学生，因为家境贫寒，无法继续完成学业。康韦尔决定创办一所大学，专门为这些贫穷的孩子服务。但是，创办这所大学需要 150 万美元，而康韦尔只是一个领薪水的牧师，他根本拿不出这笔钱。于是，他到处寻找愿意资助的人。康韦尔为此奔波了 5 年，但收效甚微。

眼见这种方法解决不了筹款的问题，康韦尔决定改变方式。经过反复分析后，康韦尔认为，应该利用自己当牧师的有利条件，发挥自己的专长，撰写演讲稿，引导和满足人们向善的心理需要。通过举办演讲，来筹集资金。

康韦尔带着他的愿望，到各地演讲，从不因身体上的小病小痛而放弃演讲的机会。就这样，他不间断地演讲了 7 年。7 年后，他清算自己赚来的钱，已经高达 800 万美元，远远超出了他创建一所大学所需要的金额。

今天，这所大学仍然矗立在宾夕法尼亚的费城，就是著名的坦普尔大学。

靠演讲而积赞 800 万美金，你可以想像康韦尔这 7 年中的辛劳。事实上，世界上哪一位由贫致富的人，没有付出艰辛的工作？一个懒惰成性、三天打鱼两天晒网的人，是不可能抓住致富的良机的。800 万美金是康韦尔 7 年勤奋的酬劳，你曾得到过吗？不要为自己寻找种种偷懒的借口，想要富有，你就必须努力地工作。

本周心得：不管你正在从事什么职业，勤奋工作都是你取得更大发展的基础。

第三十五周

冒合理的风险

人生中，常会面临一些不得不做的选择，所以，很多人被迫进入了冒险者的行列，也有人因此而成名或暴富。但是，这种成功的机率少之又少，除非他自己抓得住从天而降的机遇。

也有人是天生的冒险家，他敢于在关键的时刻为自己投下致关重要的一注。

马克·奥·哈德林是一个极富冒险精神的美国人，25岁的时候，他给自己设定了目标：要在30岁时成为百万富翁。于是，他不放弃任何机会了解投资和不动产的知识，他经常主动找经营房地产的亲戚、朋友聊天，还特意去观察经商者的行动与经营方式。

有一天，一位房地产中间商告诉他一个消息：有一所坐落在中产阶级住宅区的现代式房子，属于一流建筑，情况都非常好，房主想要卖掉，售价只有14.5万美元。听到这个消息后，哈德立即前去与房主洽谈，经过讨价还价后，最后定为11万美元。

尽管房价非常便宜，但对哈德林来说仍是一个天文数字，因为他的存款不到500美元。但哈德林看准了还是一个不容错过的机会，他决定冒险一试。他果断地和房主签订了契约，然后直奔城里最大的银行，借贷了11万美元，付给房主。

就这样，哈德林开始了他的房产事业，这一次成功的冒险给他创造了接连不断的机会，还不到30岁，他就实现了自己的目标，成为了一位年轻的百万富翁。

很多富翁之所以拥有那么多的财富，也是由于他们敢于冒险，敢于挑战未知世界。

阿萨·坎德勒早年是一家药铺的店员，他有一次在喝过一位老医师给他的液体后，觉得那种味道实太奇妙了。他便约那位老医师做进一步商谈。

在约定的日子，那位年迈的乡下医师驾马车来到药铺门前，拴好

马后，悄悄从后门走了进去。在配方柜台的后面，阿萨·坎德勒与他低声交谈了一个多小时。然后，老医师走出去，从马车上取出一只老式的大壶和一块木质的板子（用于在壶里搅拌），把它们放在了配方柜台后面。阿萨·坎德勒检查了大壶之后，从内衣口袋里掏出一卷钞票，递给老医师，那是整整500美元，是阿萨·坎德勒的全部积蓄。

随后，医师又递过来一小卷纸，上面写着一个秘密公式和一些文字，记载着液体的配方和烧开这旧壶里的液体的方法。

对于那一套东西能卖500美元，老医师非常高兴。而阿萨·坎德勒把毕生的积蓄都花在这一小卷纸和一只旧壶上面，冒了极大的风险。

阿萨·坎德勒仔细研究配方后，混入了一种新的成分，旧壶的缔造开始了。1886年，阿萨·坎德勒成立“可口可乐”公司，专门生产那种混合液体——一种新的饮料。现在，可口可乐不仅是美国饮料市场的霸主，而且，影响波及世界各地。

冒险固然会带来很多超乎想像的财富，但也不能盲目，因为并不是所有的冒险都会成功。比如赌博，你认为自己肯定能赢钱，而事实上，“十赌九输”，谁在赌场上都没有绝对的胜算。

在决定冒险一试的时候，还要考虑很多因素。每个人能承受的风险的限度都不一样，这与个人的条件与个性也都有关系。只有在主观上愿意承担风险，客观形势也能让你承受风险时，风险才不会造成伤害。任何人在承受风险时都有一定的限度，超过了限度，也就会变成一种沉重的负担，还可能会对你造成意想不到的伤害。所以，在决定冒险之前，要综合考虑好各种因素。

“可口可乐”自问世以后，一直独霸美国饮料市场，是饮料王国里名副其实的巨人。

继阿萨·坎德勒之后，一个名叫凯莱布·布拉伯汉的人，把一种叫做“布拉德”的饮料改名为“百事可乐”，成立了“百事可乐”公司。开始与“可口可乐”竞争饮料市场，但“可口可乐”确实太强大了，“百事可乐”只能远远地跟在后面。

随着时间的流逝，“百事可乐”也逐渐稳定了市场，积累了丰富的市场经验，它发现“可口可乐”有一个致命的弱点：时间已经过去了几十年，但可口可乐的配方，它的经营方式，甚至装可口可乐的瓶子，都没有任何变化。在美国的亚特兰大，“可口可乐”的经理们仍然使用那种古老、奇特的瓶子，推出一种自动冷饮机，投入一枚5分硬币，

就能买到一瓶可口可乐。

“百事可乐”公司决定进行一次大胆地冒险，改变自己的包装，向市场推出一种12盎司的新型瓶装百事可乐，当时，可口可乐的6.5盎司瓶装，售价同样为5分钱一瓶。这是一种很大的冒险，如果“百事可乐”的这一举措得不到市场响应，销量十分有限的话，公司不仅赚不到钱，还会赔掉老底，从而从美国的饮料市场上永远消失。

为了扩大这次改革的影响力，“百事可乐”公司起用了所有的宣传力量，一时间，亚特兰大城内外到处都是“五分钱买双份”的喊声。好奇的民众纷纷涌向了“百事可乐”，“百事可乐”的销售急速攀升。

面对“百事可乐”的这种挑战，“可口可乐”毫无办法，只好大幅度降价。

赢了这一个回合后，“百事可乐”公司乘胜追击。它针对“可口可乐”几十年不变的“老传统”形象，把自己描绘为“年轻、富有朝气、富有进取精神”，似乎喝了百事可乐后，人就会变得心态年轻，朝气蓬勃一样。而可口可乐却成了“因循守旧，不合时尚”的象征。“百事可乐”的销售额每天看涨。等到“可口可乐”准备反击时，“百事可乐”早已经牢牢巩固了自己的阵地，成为了一家能与“可口可乐”相抗衡的饮料大公司。

“百事可乐”公司冒合理的风险，为自己赢得了广阔的发展市场。这场胜利，不仅来自敢于冒险的勇气与魄力，也来自于领导者的智慧与公司集体的力量。

在前面的几个例子中，迈出了冒险的第一步后，很快就有了成功的回报，但有时候，一切并不总是那么顺利。

库特·欧文生于美国，但在德国长大。少年时期，他曾跟随杜尔塞·鲁道夫学过3年与钢铁有关的事务。26岁时，库特只身回到纽约，投身于充满冒险的钢铁进口事业。按照他后来的说法，他的公司并非是每年坐享几百万美元的大公司，而是要为几百万美元担惊受怕的小公司，可以想像他刚创业时的风险有多大。

不过，这个在当时看似毫无机会可言的“外来人”，还是坚持了自己的初衷，他着手创立了自己的公司。

就在他的公司逐渐走向正轨时，战争爆发了。他被应征入伍，担任试飞员兼教官，他的事业被迫停止。战争结束后，库特立即重整旗鼓，准备再次冲刺商场。这一次，他扩大营运规模，不论大小，所有

的钢铁制品他都接手经营。一年之中，他至少有一半的时间在外奔波，寻找新客户，招展新市场，有时还要远涉重洋，与各国客户洽谈。多年以来，他一直一周工作6天，一天工作12个小时，辛劳远非一般人所能想像。但他自己充满了干劲与乐趣。

现在，库特的公司每年有上千万美元的业务，年收入在100万美元以上。

如果库特当年没有冒险之心，公司就不会有这样的发展；如果没有库特以后的坚持与努力，公司也不会有这样的业绩。所以，在你有了冒险的举措后，一定要辅之以其他的行动。

本周心得：敢于冒险，冒合理的风险，才能得到常人得不到的财富。

第三十六周

寻找同盟者

人与低等动物相比，全部的优势几乎都来自于与同类合作的能力，人可以通过与其他人的联合行动，做到单个个体所做不到的事情。如果你能在为事业奋斗的过程中找到坚定的同盟者，不仅可以减轻你的负担与压力，而且，还可以使难以完成的事情成为可能。

美国的惠普公司，是全球办公产品领域和高科技领域的领导型企业，以开发国际领先技术和提供高质量的产品闻名于世。惠普公司的标志是“HP”，这是公司两个创造人姓氏的开头字母。“H”是创始人之一比尔·休利特姓氏的开头字母，“P”是另一位创始人戴维·帕卡德姓氏的开头字母。惠普公司就是休利特与帕卡德真挚友谊与终生合作的产物。

1930年秋，帕卡德前往斯坦福大学报名，结识了休利特。在大学低年级的时候，他们一起修学了很多公共课程，在这种共同的学习中，他们增进了相互的了解。到高年级时，他们的了解进一步加深，毕业时已经成为最好的朋友。在无线电工程课上，帕卡德又结识了另外两个朋友：波特和奥利弗。

1934年夏天，帕卡德与休利特花了两周时间，徒步游历了圣胡安山脉，这一次徒步旅行让他们的友谊更进一层。后来，帕卡德回忆说：“那种对大自然的共同爱好，加深了我们的友谊，让我们能互相理解，彼此尊重。这是我和休利特在事业上建立成功的合作关系的基础。我们之间的合作关系，一直持续了半个多世纪。”

在社会上磨炼了几年后，帕卡德极想自己创业，休利特也正有这种打算。于是，在1938年的时候，他们做好了一起创业的准备。帕卡德夫妇在加利福尼亚州帕洛阿尔租了一套住宅，休利特也在附近租了一间小屋。

1939年，帕卡德与休利特注册了合伙企业，他们通过掷硬币决定了公司的名称是“休利特——帕卡德公司”（也称惠普公司）。他们用

全部的资产——538美元，在帕卡德的汽车房开始了艰苦的创业。

第一年，休利特开发出公司的第一个产品——音频振荡器。尽管创业之路无比艰难，他们曾面临各种各样的困境，但帕卡德与休利特同心协力，克服了各种困难，使公司不断成长壮大。他们不断开发新的产品，并充分利用美国证券市场提供的机会。不久，波特与奥利弗也加入了他们的合作，波特长期担任惠普公司生产部门的总负责人，奥利弗长期主管惠普公司的研究开发工作。

1947年，他们创建了惠普股份有限公司，10年后，股票正式上市，公司在他们的共同经营之下，以长足的势头向前发展。在1962年，惠普公司进入了《财富》杂志美国500强的企业名单。

因为惠普公司是帕卡德与休利特亲密友谊的产物，所以，在公司管理上，他们也特别强调对员工的尊重与信任，与员工们一起分享公司的成果。这个互助合作的联盟，让惠普公司获得了巨大的前进动力。

当然，在创业的过程中，并不是每个人都需要与人合伙拥有一家公司或企业，有很多成功创业者，就是靠自己单枪匹马，冲杀出来的。你可能就想这么做，所以觉得这一周的学习对你而言毫无益处。可是，在人生中，同盟者不仅存在于工作上，更存在于生活中。一个人的一生，大约有2/3的时间要与一个异性生活在一起，这个人就是你的丈夫或妻子。

当你准备走入婚姻的殿堂时，你既是在进行最大的结盟，也是在进行最大的投资。卡耐基先生就认为，婚姻是人生最重要的结盟，是人的心灵、身体与财富的紧密联合，与你生活在一起的人也是你最好的朋友与最棒的顾问。当两个人心灵契合、目标一致时，这个宝贵的结盟能让你们达到事业的无限高峰。

很多著名人物的成功都是与他们的婚姻紧密相关的。比如，电话的发明者贝尔博士，因为太太的耳朵有些小毛病，所以，贝尔开始专心研究音波频率的传递，希望能够改善太太的听力问题。正是通过这项研究，贝尔博士掌握了电波的传播规律，因而发明了电话。后来，有人说电话是爱的产物。

居里夫人是我们非常熟悉的女科学家，而她早期的成功，是与丈夫皮埃尔·居里密不可分的。他们一起在无比艰难的环境中奋斗了四年，终于提炼出镭。

既然生活的同盟者对一个人如此重要，那么，在做出决定前一定

要慎之又慎。一旦做出了决定，这就会影响你的一生。

亨利是一位白手起家的百万富翁，在遇到现在的太太以前，他曾有过一个交往了好几年的女朋友——莎莉，并且差点组建了小家庭。

当时，亨利与莎莉都互相爱恋，感情非常好，他们还具有很多共同的东西：他们喜欢同一种生活方式，意见与兴趣也很和谐，他们还喜爱同样的食物和饮料。

在热恋了几年之后，发生了一件事情：亨利发现他的女友竟有意隐瞒了3.5万美元的高额负债。而且，她还拖欠着2万美元以上的贷款。那些负债包括汽车贷款、商场信贷和信用卡欠款，所有的这些贷款都一直拖欠未还。

莎莉的一位债权人找到了亨利，因为亨利作为信用备询人之一，名字被列在一份贷款申请书上。亨利收到了一封信，那人找不到莎莉只好找他，因为自从借钱后，莎莉已经换了好几次地址。莎莉从来没有归还过一分钱的学生贷款，尽管她大学毕业已经好几年了。

知道这些事实后，亨利非常震惊。莎莉从来没向他提过存在信贷问题。事实上，她一直显得经济上很富裕。她有一份薪水很高的工作，有一辆漂亮的新车，还有不断更换的漂亮衣服。

其实，莎莉有一个很好的偿还贷款的计划。亨利那时候已经积蓄了很多钱，而且在金钱上又很信任她。她相信，结婚后，一旦亨利说“我来还”，她的信贷就不是问题。所以，她从没打算在结婚前把债务问题告诉亨利。

然而，她看错了亨利。亨利感到一个可怕的信任缺口被打开了，莎莉对于钱完全不负责任，这是一种很不好的前兆，他不会选择一个背叛了他的人作为他的妻子。

当你准备选择生活的同盟者的时候，不要被一时的幸福与快乐所迷惑，一定要更多、更深地进行相互了解，你们的性情、知识、志趣、见识、生活目标等等都在考虑之列。

如果你已经组建了家庭，也一定要好好经营你的婚姻。一个好的工作同盟者，能与你共同开创辉煌的事业；而一个好的生活同盟者，不仅能与你一起开创事业，还能让你真正享受到人生的快乐与幸福。

本周心得：在生活中找一位好伴侣，在工作找几位好的合作者，你将获得家庭与事业的双丰收。

第三十七周

管理自己的事业

在创业之初，事业规模较小，一切都需要从零开始。你作为老板，既是投资者，又是管理者，必须管理好自己的事业。

你首先要管理的职员就是你自己。你事业的成功或失败，最关键的那个人是你自己，在于你所养成的习惯。一定要养成能让你成功的好的工作习惯，一心一意专注于你想要追求的目标。

在管理自己事业的时候，应该向优秀的管理者学习，像他们一样，具有远见、自信心和内在动力。

要有远见，就是我们前段时间讲到的要目光长远，要把公司、职员和自己的未来都看清楚。还必须看到社会的变化，寻求公司最好的发展方向。

要有自信心。如果你都不相信自己能把事业发展起来，其他人就更不会相信。而且，在事业中难免会遇到困难与挫折，没有自信，就难以度过困难，开拓新的境界。

要有内在的动力。如果没有一种强烈的希望推动你去创业，一种乐观的心态让你奋发向上，你就会一直满足于自己的现状，不去寻求更好的改变。

20岁的时候，斯通在芝加哥开了一家保险经纪社，他将公司取名为“联合登记保险公司”，事实上，全公司只有他一个人，老板是他，职员也是他。

在开业的第一天，斯通就充满信心地来到北克拉街，卖出了54份保险。

很多人都认为，这样的一个经纪社，肯定办不长久。然而，斯通却对自己充满信心，他井井有条地管理着这家一个人的公司。先在芝加哥地区，然后又到伊利诺斯州其他地区推销保险。他的事业一天天兴旺起来，在祖利叶城，他一天平均成交70份保险，有一天，还创下了122份的记录。

经过4年的努力后，斯通的顾客群逐渐变大，他的事业正稳步向前发展。斯通觉得，雇用几名助理员的时候到了，这才在报纸上刊登招聘广告。数年后，斯通的分公司遍布全美国。那时，他还不到30岁。

后来，斯通总结他早期成功的经验，得出了一个原则：开始的时候不要图快，要把根基打稳，一切都要靠自己。斯通说，如果他当初一下子雇用很多人，让别人帮他管理事业，他可能会走向失败。靠抽取雇员的佣金，并不能让经纪社生存下去。对斯通来说，更为重要的是，没有经验，又没有经过专业训练的少年，在那4年的工作中，积累了宝贵的“财富”，使他后来能够游刃有余地管理他的大公司。

无论什么规模的企业与公司，领导人都直接决定了它的发展前途，大型的企业与公司是如此，小型的企业与公司更是如此。大型企业与公司的规模较大，抵抗风险的能力也较强，如果领导者犯了一些错误，还可弥补。小型企业与公司的成败都是直接的。所以，初次创业，一定要让自己成为一个成功的管理者。

你在创业初期的管理职责主要包括以下几个方面：

1. 确定经营的目标

对于一份刚起步的事业，目标非常重要，只有找准了经营的目标，才能让自己的事业朝着正确的方向发展。但是，目标不宜太大、太宽泛，那样的话，反而找不准方向，也容易使自己在达不到期望值时灰心失望。

2. 监管正常经营

对于大型企业与公司而言，大老板只要用对了管理人员，就能收到很好的效果；但对小型企业与公司来说，小老板必须亲自监管正常经营，管理所有的细节。

但这里必须强调一点，在该放手让职员去做的时候，不要管得过多、过细，否则，反而会让职员束手束脚，影响到效益。

美国有一个叫汉斯的人，拥有一家大百货商店。他采取了一种非常细致的管理方式，对商店上上下下，他全都要安排到：哪个管理人员做什么，该怎么做；哪个员工做什么，该如何做，他全都安排得非常到位。一旦他外出度假，哪怕才出门一周，反应商店问题的信件与电话就源源不断，而且都是一些商场内部的琐碎小事。这使得汉斯不得不提前结束假期，回去处理那些琐碎小事。

汉斯的这种管理方式，使商店的职员产生了一种惰性，事无大小全凭指挥，根本不需要自己动脑筋。所以，汉斯的事业也就停留在这个层次，难以有进一步的发展。

你在监管自己的事业时，要有统一的安排与规定，但也一定要给职员发挥创造性的空间，让他们帮你把事业做大。

3. 关键的决策与行动

除了公司正常的管理问题外，你还需要对关键的决策与行动负责。例如，销售价格，产品的创新，与客户的合作方式，突发问题等。你需要眼光独到地处理所遇到的事情，做出正确的决策，然后付诸行动。

4. 与外界沟通

既然你要发展自己的事业，就不可能孤立地生产，你还需要销售，也需要与同行业的竞争者进行沟通。作为老板，你的形象常常就代表了你公司的形象，所以，千万不要大意。

斯隆新开了一家自选商店，但他生性多疑，又喜欢与人争吵，他常常与邻居为了一些小事而吵翻了天。所以，知道他的人都不愿意到他的商店里买东西，谁也不希望自己被人怀疑为小偷，也不愿意为了一次购物而浪费自己的口舌与时间，破坏自己的心情。

要想把自己的事业做大，一定要为自己的公司树立起好的形象，与外界进行良好的沟通。

5. 考虑未来的发展

创立自己的事业后，你肯定想要有更进一步的发展，所以，你应该考虑未来的发展。从来没有安于现状的人，可以让自己的事业无限扩大。只有主动设想蓝图，寻找机会的人，才会有更多的机会。

在你管理好创业初期的事业后，你就积累了无数的经验，这些经验会帮助你把事业不断做大。

本周心得：在创业初期，亲自管理自己的事业，不仅有利于你事业的发展，还能积累丰富的经验。

第三十八周

吸引人才

当你的公司或企业发展到一定规模后，想要进一步发展，完全依靠自己个人的力量是不可能的，你需要吸引最适合你事业前进的人才，让他们帮你走向更大的成功。

荷乐律斯发明了世界上第一部用电学原理进行数理统计的制表机，随后，他创建了荷乐律斯制表系统公司，生产和经营制表机，以及打好孔的纸卡。

最开始，因为制表机给人们带来了很大方便，所以荷乐律斯的生意一直很好，还获得了1900年美国人口普查的订单。但遗憾的是，荷乐律斯只是一位工程师，他不具备经营管理的才能，也不大懂得如何让有才能的人帮他把事业做大，更要命的是，他完全忽略了重要的销售环节。他的顾客全都是慕名而来的，根本就不是他的推销人员发展来的。

荷乐律斯充分相信他的制表机的吸引力，每天都坐等顾客主动上门。结果，有人成立了一家新的制表机公司，功能可以和荷乐律斯的制表机媲美，价格还便宜很多，而且，积极地扩大影响，吸引顾客。那家公司抢走了1910年的人口普查订单，荷乐律斯公司的市场占有率急剧下降。最后，荷乐律斯毫无办法，只好把他的公司卖给了CTR公司。

沃森接管制表系统公司后，让荷乐律斯原来的助手符特成立实验室，改进制表机。然后，招聘大批销售人才，推销员出身的沃森亲自给他们上课，教给他们一些销售知识，还强调公司的制度与规定。这一批能干的销售人员，不久就为公司打开销售的局面，优秀的售后服务，让顾客们来了一次，就成为常客。1920年的人口普查订单也被CTR夺了回来。

荷乐律斯所失去的，沃森全都夺回来了，而且做得更好。因为沃森善于用人，善于吸引人才，这是一个公司向前发展的巨大推动力。

人才就是资本，一个企业没有物质的资本，缺少资金，就难以正常地运转；一个企业如果没有人才，也很难有更大的发展。

好的人才能够在你的指挥下，在你所设计的发展前景中，把你的事业最大限度地做大。而特别突出的人才，不仅能按照你的设想把事业发展壮大，还能帮你开出另外一片新天地，做出你自己也想像不到的成绩。

1956年，克罗克已在美国各地开了200多家麦当劳连锁店，而且生意非常好，但是，并不怎么赚钱。原来，克罗克并不懂多少财务知识，不大会管理财务，一旦麦当劳的规模扩大，分店遍布美国各地，这种弊端越来越明显，为此，克罗克十分苦恼。

不过，克罗克毕竟是一个有见识的人，他很快就找到了解决的方法，高薪聘请了世界一流的财务专家桑拿本。

桑拿本加入麦当劳后，麦当劳的财务状况迅速好转，利润滚滚而来。一年后，桑拿本建议克罗克投资房地产，成立一个房地产公司，负责寻找合适的开店地点，向土地所有者租赁土地和房屋再转租，公司从中赚取差额。克罗克十分相信桑拿本的才能，决定放手让他去做。

桑拿本立即着手房地产公司的事业，那些转租出去的土地和房屋，租期一般是20年。据估计，房地产能给他们带来惊人的收入，20年后，麦当劳账面上的房地产价值将高达40多亿美元。

60年代初，桑拿本又做了一个新的决策，同样毫不费力地得到了克罗克的首肯。他们买下土地，以房地产公司的名义租给连锁店店主，并且，购买新的土地，租给新发展的连锁店店主。这样，麦当劳不用自己花钱，建立了庞大的房地产产业，形成了一种一本万利的营业方式。

克罗克因为任用了一位优秀的人才，不仅解决了自己应付不了的财务问题，还为自己的事业谋到了更大的发展机会，创造了更多的财富。

当然，并不是每位创业者，在需要的时候就能招揽到合适的人才，留得住他们，能让他们为你创造意料之外的财富。

首先，你要舍得高价挖人才。在对方确属你急需的人才，而公司又有足够资金的情况下，不要吝啬付出的薪酬，你得到的将会更多。

有位公司老板决定以每月15万美元聘请两位优秀管理人员，公司里有人对此表示怀疑：“一年得支出360万美元！这值得吗？”老板很

肯定地说："值得！能请到他们，是我的幸运，也是公司的幸运。公司发展到现在，虽说已经有了一定的规模，但很难再上升到一个新的高度。他们将帮我做到这一点。"

两位新聘的经理到任后，果然不出老板所料，不到两年，公司有了突飞猛进的发展，规模迅速扩大。

美国钢铁大王安德鲁·卡内基，更是敢于这样做的人。1912年，他以年薪100万美元聘请查理·夏布为钢铁公司第一位总裁。在那个年代，100万美元还是一个非常惊人的数字，全美国都没有多少百万富翁。所以，他的这个举措，不仅震惊了美国，也让全世界为之咋舌。

卡内基深信夏布的才能，相信他赚到的将比付出的100万年薪更多。事实确如卡内基所料，夏布上任第一天，就使钢铁公司每班产量提高了15%左右，也就是从每班产6吨提升为7吨。1个月后，产量成倍增加。产量的增加，说明在同等的设备、人力和物力投入的情况下，成本大大降低了，利润也就增多了。

在查理·夏布的经营下，卡内基所赚到的钱，比他付给夏布的年薪，多了成百上千倍。

只要你选任了公司真正需要的人才，高薪并不是沉重的负担，而是你的财富成倍增长的契机。

其次，要学会自己发现人才、培养人才。如果高昂的薪水支付对你来说，是一种负担的话，最好的办法就是发现那些尚未崭露头角的潜在人才，以及培养自己的部下。

克莱伦斯·桑德斯在一家杂货店里做事，他在自助餐馆就餐时，突发奇想，认为可以把自助的观念应用到杂货业。于是，他向老板阐述了自己的构想，但老板告诉桑德斯，这是一种愚蠢而不切实际的想法。还说，如果不需要人手包装送货，桑德斯就会失业。后来，桑德斯辞职，开了自己的商店以实践构想。当他已经赚进数百万美元的时候，那位老板仍在经营着那间小杂货店。

当你的公司规模还小时，你所雇用的员工肯定也是与公司发展规模相符的。随着你事业的发展，你的员工也会在实践能力与才能上有所发展，如果善加培养，他们中间就有能帮你的人。人才并不总是来自其他公司的，不要让自己的人才反而成了他人的资本。

何塞·洛佩奇是某汽车公司的采购部门职员，他最擅长的本领就是与供应商讨价还价，这为公司大大地节省了零配件的开支，降低了汽

车的成本价。但好几年过去了，洛佩奇仍然只是一名普通职员，仍然拿着以前的薪酬。公司老板似乎把他忘记了，他们需要的好像并不是他这位采购天才，而只是那些用来制造汽车的材料。

另外一家汽车公司发现了洛佩奇的才干，他们以洛佩奇现有薪水的10倍雇用了他。等原来的公司发现后，宣布提升洛佩奇为部门经理，但已经晚了，洛佩早就去心已定。

洛佩奇的离去，大大增强了竞争对手的实力，他原工作的公司却只能在冲击中黯然神伤。

有些公司是因为没找到优秀人才而难以发展，也有些公司是因为有了人才不善任用而难以发展。所以，你要学会人尽其用，让你雇用的人在最合适的位置上，为你做出最大的成绩。同时，你要尽量地给他权力，充分地相信他。如果一个人被委以重任，又被上司坚定地信赖，他往往能在工作中，将他所有的才智、能力施展出来，他会竭尽全力地想要让上司满意。

1957年，经过10年的研究后，福特汽车公司推出了“爱德塞尔”，然而，这是一个巨大的失败，仅3年的时间，让公司蒙受了1亿美元的损失。因此不得不停产。公司决定推出一款新的汽车，以挽回这种局面。

在研究的过程中，福特经常亲临现场，提出与设计师相反的意见，这使得新汽车的研制总受到阻碍，迟迟难以进展。后来，公司的一位高级管理人员问福特：“您是想做老板，还是想做设计师？”福特才意识到自己的干涉太多。于是，他一改往日的作风，放手让设计师去研制。

1964年，福特公司新型的“野马”汽车投入市场，受到广大顾客的喜爱。两年内，“野马”汽车为福特公司赚来的纯利润高达11亿美元。

如果你也像福特一样明智，认准人才，放手让他去干，这是你能把你的事业无限做大的征兆。

本周心得：吸引你的事业所需的人才，让他们帮你把事业做大。

第三十九周

培养自己的团队

深得人心的领导者，懂得如何团结和激励自己的部属，让他们为了共同的目标而努力。如果团体中有人表现出极度否定、排斥的态度，必然会影响到这个团队的合力，甚至直接影响到成败。很多有才干、又有资金的人，就因为对这一点的忽视，而受到挫败。

芝加哥有一个颇具实力的商业集团，里面有经营口香糖公司的威廉·莱利，他每年的收入高达 1500 万美元；经营午餐连锁店的约翰·汤普森；广告经纪人雷斯尔；经营快递公司的麦克·库洛；以及管理黄色汽车行的利奇和赫北。

这六个人都没有受过大学教育，也没有继承过丰厚的遗产，都是靠白手起家，并不是因侥幸而得到财富。他们组成商业集团后，定期聚会，互相鼓励，依照自己的专长提出看法和建议，互相帮助。

这使他们在竞争中一直立于不败之地，不管突发什么事件、面临什么困难，他们总能找到解决的方法，并互相协助，渡过难关。

任何企业的成功，背后肯定有一群同心协力的人。尽管成功的光芒只属于一个人，但仔细考查，那必定是一大群人的共同付出。

有了好的发展前景，有能助你一往直前的优秀人才，你还需要有自己的团队，他们流下的每一滴汗水，才能汇成你成功的源泉。

斯通在自己的“联合登记保险公司”根基稳定后，准备扩大规模，招收其他的推销员，他在报纸上登了一则招聘广告，从众多的应征者中挑选了几位。这家一个人的公司，开始有了职员。斯通亲自对他们进行培训，让他们为自己销售保险。这个团队后来慢慢扩大，成为拥有 1000 多人的销售队伍，让斯通的事业扩展到美国各地。

如果拥有拧成一股绳的团队，不仅能为你创造更多的财富，还能与你一起抵抗外界的种种压力与冲击，保证公司的正常存在与发展。

麦格萝—希尔公司已经有了一定的规模，但仍然需要面对同行业大公司强大的竞争压力。当时，运通公司总裁一直在寻找兼并的对象，

他们认为，兼并麦格劳—希尔公司的可能性较大。于是，他们采取行动，收购麦格劳—希尔公司的股票。

麦格劳—希尔公司的执行总裁哈罗德·麦格劳并不希望如此，因为这不符合公司的利益。公司的职员们也不愿意出现那样的情况。于是，公司上下，齐心协力，思考反兼并的方法。他们甚至还想方设法说服了拥有公司10万股票的约翰·麦格劳。结果，运通公司在花了240万美元后，不得不放弃兼并的计划。

全体员工的通力合作，能帮你走向成功，但这种上下一心的精神并不会一开始就具有，需要你去努力培养。

美国有些企业的团队精神特别强，士气非常高涨，能激发每一位成员自愿为组织贡献所有的才能。我们可以看一下通用汽车公司的一些措施。

为了让每位员工都愿意留在公司，努力工作，通用公司在纽约市修建了一座全天候的体育娱乐中心。工作之余，纽约公司把所有职员集中到这里娱乐、消遣，为职员营造一种愉快的环境。还为职员提供购物、住房等方面的特殊照顾，并且常将几成新和半新的汽车廉价卖给职员，还发放用于买车的无息贷款等等。在通用公司，就业就是终身制，没有哪位职员进去后想要离开，去寻找更好的工作单位。

通用公司还充分利用职员的智慧，实行“提议制”。在这里，每位职员都把公司当成自己的家，他们有权参与对这个家的管理，管理的方式是提出合理化建议。每一年，通用的职员大约要提出40余万条合理化建议，也就是说，每位职员一年至少提了9条建议。建议的采用率非常高，建议被采用后，公司还会酌情给予奖励。

在通用公司，每一位职员都热爱他们的公司，忠于他们的公司，都自觉地争做诚实、忠诚、努力、谦虚的通用人，因为他们都为自己是一名通用职员而感到自豪，都愿意为公司的发展贡献出自己所有的才智与力量。

从通用公司培养自己团队的这些措施中，我们可以学到如下几个方面的工作，以作为参考。

1. 为职员提供一个良好的环境，让他们在生活、娱乐和工作中，都充满了乐趣，从而热爱自己的工作，一心为工作创造效益。

2. 实行有效的职员自主管理，让所有的职员都把公司当成自己的家，有当家、管家的机会，为实现他们的自尊感、荣誉感和社会价值，

全心全意地为公司着想。

3. 随时向职员公布已经取得的成绩，为团队注入奋斗的目标。

4. 让职员分享公司的部分利润，提高他们的工作积极性。

亨利·福特是一个很会培养自己团队的人，也正因此才有那么多愿意为他拼命工作的人，他才会拥有那么大的事业，那么多的财富。

亨利·福特不仅是美国的汽车大王，他还将整个世界引向了汽车时代。从 1908 年到 1927 年，福特汽车公司共生产了 1500 万辆 T 型车，确立了福特汽车的霸主地位。

有一天，福特与爱德歇尔巡视工厂。爱德歇尔发现，很多职工都对他们侧目而视。他隐隐约约感觉到职工们的情绪有点不对劲。

巡视完后，爱德歇尔对父亲提起此事，他说："父亲，您感觉到职工们的情绪有些不大好吗？"

福特满脸惊讶地说："怎么呢？有什么问题吗？"

"我感觉到他们对我们有一些敌意，好像中间出了一条鸿沟。再这样下去的话，肯定会出问题的。"

"是啊。"福特不无遗憾地说："以前，我经常和职工们交谈，现在，事情多了，我也顾不上。而且，职工又增加了很多，我确实是有些忽视。"

"父亲，交谈只是一个方面，您得与苏伦森先生好好谈谈。他总是加重职工的负担，让他们通宵达旦地干活，根本就不考虑职工的要求，职工们早就已经怨声载道了。"

福特陷入了沉思：这确实是一个急需解决的问题。

第二天，福特叫来苏伦森，对他说："现在，公司的利润已高达 20000%，必须要提高一下职工们的工资。"

苏伦森犹犹豫豫地说："与其他汽车公司比，现在的工资已经够高了。"他望着一脸严肃的福特，又犹疑着说："那就再加 0.5 美元，给他们 2.5 美元吧。"

福特非常不满意苏伦森的这个答复，果断地说："在你所说的基础上，工资再增加一倍。从明天起，职工每天的最低工资为 5 美元。"

"什么？"苏伦森有点不相信自己的耳朵，他不由自主地大声嚷道，"福特先生，您是说把全年利润的一半分给职工？"

"是的，你没有算错，我已经决定了，就这么做。"

福特的这个举措立即引起了轰动，《纽约时报》等多家报纸都报道

了福特公司日薪5美元的消息。不过，事情还没有结束。

不久，福特收到一位职工妻子的来信，信中说："福特先生，我们全家感谢您一天5美元的恩赐。可是，人不是机器，您的工作制毁了我的家庭！我的丈夫也需要休息……"

福特被这个问题深深地困扰着，他决定求助于迪尔本教堂的祭司长马吉斯。他对马吉斯说："我加薪的做法并没有达到我预期的效果，但不管怎样，我希望福特公司是一个更人道、更宽厚的企业。希望您能帮我达成这个愿望。"

在福特一再的邀请下，马吉斯出任了福格公司新成立的职工福利总顾问一职。他不断地走访职工家庭，了解职工们的具体困难，并不断向福特提出建议。根据这些建议，福特不断改善职工的福利待遇，帮助职工解决生活中的困难。

在这样的关怀中，职工们不是被迫，而是自觉地努力工作，提高工作效率。

不管你现在经营的是大企业，还是小企业，从现在开始，培养你的团队，让你成为他们中间最受欢迎的人，让他们像你一样努力工作。你的团队会不断扩大，你的企业规模也会不断扩大，你的财富也会像滚雪球一样，越积越多。

本周心得：培养自己的团队，让你的职员也像你一样，全心全意地、努力地工作。

第四十周

掌握销售技巧

看到这一周的标题时，你可能会说："我不是做生意的，将来也不想成为销售人员，根本不需要掌握什么销售技巧。"

等一下，你想一想，你从来不需要销售技巧吗？你要不要向周围的人推销自己？你要不要在你选择的职业圈内推销自己？

事实上，不管你的职业是什么，推销都是一切成功的钥匙，并不只适用以销售为职业的人。各行各业的发展，不管是科学、教育、工业、商业、科技或宗教，大多是善于说服的结果。

克劳伦斯·华克是可口可乐公司退休的主管，同时也是成功的业务人员。他认为，只要愿意学习，任何人都能够学会销售技巧，并且一生奉行不渝。他不仅销售产品，还通过对别人的良好服务，为公司赢得良好的公共关系。

华克在生活中的每一天都是推销员，他随时都在推销自己的思想和行动，生活充实而满足。

科学的销售原则，就像分类的舞台剧，一定要设计精彩的开场、扣人心弦的剧情、动人的结局，否则，就不是成功的销售。

推销的时候，一定要态度坚定，充满信心，才能引起对方的兴趣。当推销展开，吸引了对方的注意力和兴趣后，接下来要说明销售的内容，如果对方已经从你的开场产生了足够的信心，就会期待精彩的说明。不管前面结果如何，行动是最关键的，否则，前面的努力都是白费，结果肯定是失败。

在销售的时候，一定要充满热忱。热忱的人具有丰富的想像力，还会感染听者，很快达到销售目标。

有位人寿保险公司的推销员，就曾用奇特的开场白推销保险。每次与客户见面，他就会先打开自带的录音机，播放一段死者与阎王的对话：

死者说："我应该到天国去，怎么被带到地府来了呢？"

阎王说："你本来就没有资格上天国呀！"

"为什么？"

"你死了以后，你的家属连吃饭都成问题，你上什么天国？"

"但是，我是死于意外事故的！"

"问题就在这里！"阎王说，"如果你投了人寿保险，就不会出现这样的问题了。"

这段浪漫化的对话，完全出于杜撰，但又确实反映了一种现实问题，很容易打动人心，就连讨厌保险的人们也情不自禁地纷纷投保，通过这段奇特的开场，保险公司一下子就获得数亿元的保险金额。

独特的推销方式也能为你打开销售大门，使顾客云集。

美国人吉姆·特纳在菲律宾首都马尼拉市开了一家餐厅，但那里餐厅林立、酒店如云，生意并不好做。刚开始，吉姆·特纳雇用了一批年轻漂亮的姑娘和英俊的小伙子当服务员，可是，顾客稀少，生意仍然非常冷清。

吉姆·特纳为此非常烦恼，怎样才能让自己的餐厅在那么多的餐厅中引人注目呢？他后来想到了一个办法：选用矮人充当服务员。没想到，他一举成功，"矮人餐厅"闻名全球。

瑞士人也曾采用独特的推销方式，推销一种全新的金表。

为了打开销售局面，公司的决策者们经过反商讨后，决定在"摔"字上做文章。他们准备搞一次空投金表的活动，把金表从飞机上摔下来，谁捡到金表就归谁所有。消息传出以后，民众都非常好奇，翘首盼望着空投日期。

空投的时间到了，那是一个晴朗的中午，当地有几十万人没吃午餐，就前拥后挤地进了空投圈。12点20分，一架民用直升飞机在城市上空缓缓盘旋，并时高时低地作飞行表演，然后，从飞机上扔下一幅新型金表的图案。半个小时后，直升飞机离去。沉湎于飞机表演中的人们才如梦初醒，到处寻找金表。1点15分的时候，公司打出广告，金表已被一个小女孩捡到，金表完好无损，指针及行走等一切正常。

这一摔，掀起了一股抢购新型瑞士金表的热潮。一时间，人们都以戴这种新式金表为时尚。

一段精彩的说明，能让对方更好地了解你的产品，产生想要购买的欲望，但不必告诉对方太多的细节，让他（她）在做出购买决定以前，成为相关产品的专家。

曾有一名幼儿园的推销员，到一个客户家去面谈。他说："太太，为了您可爱的小宝宝，请在这个月内一定要入园。不瞒您说，下个月入园的费用都会提高25%，再也没有这么好、这么便宜的幼儿园了。"

这对夫妻结婚10年后，才得了这个小宝宝，疼爱异常，自然不免有些心动，跃跃欲试，只是心里对这个幼儿园还有点不放心，"可是，我们想参观一下幼儿园，看看……"

"还参观什么呀。您就放心好了，我们的幼儿园，曾聘请专家，从幼儿心理的角度，做过充分研究与考察。您不必犹豫，只管加入就是了。"

推销员的话好像不容拒绝，这对夫妇越发有点不放心，最后还是要求先去参观幼儿园，结果也没发现什么特别好的地方。再加上推销员的态度又过于急迫，也就更加怀疑。左思右想之后，还是决定另外选择。

如果你生产的产品是以前从未出现过的新产品，很难向外界推销，可以采取一定的方式，让买主认识商品的真正价值。

20世纪中期，英国有家公司研制出国内第一台G型磁带录音机。这种录音机像一只大皮箱，重约35公斤，非常笨重，但功效却非常奇妙。总裁麦可信心十足，坚信只要消费者听到它，订单就会源源不断。可是，因为磁带录音机太新潮，定价又高，在50年代的英国，是没有几个人买得起这种高级消费品的。

录音机生产出来后，麦可到处做宣传，为别人做录音表演，尽管别人看得津津有味，但都异口同声地说："太贵了！"

如何才能把这些录音机卖出去呢？麦可一直在苦思冥想。有一天，他经过一家古董店，发现：有一个客户花重金买下了一个旧花瓶。他想：为什么有人愿意花高价买没用的旧货，却不愿意买实用的磁带录音机呢？从这件事中，麦可悟出一个道理；要卖商品，就要先让买主认识商品的真正价值。

麦可开始去了解市场的需求。他发现战后非常缺乏速记人员，就到英国最高法院去展示磁带录音机，法院的人看出了录音机的价值，麦可立刻就卖掉了20台。

麦可的第二个目标是学校。在学校里，录音机很快就派上了用场，用来播放语言录音带，以配合影片。于是，录音机在学校得到推广和普及。为了打开中小学校的销路，他们又设计了比较小的机种，是供

学校使用。

随后，麦可带着录音机到全国各地的学校作宣传，介绍录音机的功能和用法。录音机在学校的销路迅速打开了。

在全公司职员的共同努力下，销售量不断增多，营业额直线上升，生产规模不断扩大。公司逐渐垄断了英国国内市场。

随后，公司又把目标对准了美国。美国是世界上最早制造半导体收音机的国家，所以，尽管这家公司的产品质高价廉，但在纽约，根本就无人问津。公司也有人认为，美国人住宅大，房间多，都喜欢大型收音机，不需要这么小的东西。不过，麦可不这么认为。他宣传说："美国有这么多电台，仅纽约就有20多家。住宅大，每个人都有自己的房间，这是事实。也正因如此，才应该人人都有一台小型收音机，才不会妨碍别人，又能收听自己喜欢的节目。"

这种宣传，立即打动了一批人，有人开始向他们订货。仅布罗巴公司就一次订购了10万台。

麦可的成功，在于让客户了解了产品的真正价值。但有些产品的阻力不在于客户不买，而在于买得太少。你可以掌握技巧，把小额订单变成大额订单。

销售的技巧非常多，而且因人因物而异，在阅读这一周的内容时，你可以再找些其它相关书籍读一读，也可以找几个优秀的推销员请教，一个有很多生活积累的人，会有很多值得你学习的经验。

本周心得：多学习一些销售技巧，找到成功销售的捷径。

第四十一周

尊重消费者

任何一个公司发展起来，都会有自己的客户，而且，当客户不断增多的时候，你公司的规模也就越来越大。

当公司顺利地运行一段时间后，会拥有相对固定的客户群，但你千万不要忽视他们，而是要努力发展与他们现有的关系，稳定这些顾客，同时争取新的顾客。

伦敦一个营销咨询公司的总经理萨拉·登比·琼斯说："顾客应该得到尊重，他们是你的企业得以生存的基础与根据。向他们表示敬意的最佳方法，就是把你的时间花在他们身上。"

爱尔兰的零售超市"超级奎因"就是这样做的。它的创始人兼总经理菲尔格尔·奎因，每周将半数的时间花在商店里，与顾客会面，了解他们的需要，以及他们对超市的意见。而且，超级奎因还规定：所有的高级管理人员，每周必须在超市里呆半天，为顾客们提供各种服务。

顾客们还是你公司最好的推销大使。经常会见到这样一句口号："如果您喜欢我们的服务，请告诉您的朋友；如果您不满意我们的服务，请告诉我们。"这是一种很好的宣传方式。如果能建立鼓励顾客向别人推荐你公司的机制，效果将会更好。

美国的吉拉德是世界著名的推销大王，他提出的"250人法则"，正好从反面说明了顾客宣传的重要性。

吉拉德做汽车推销员不久，去参加朋友母亲的葬礼。那次，他了解到：参加葬礼的人数一般在250人左右。职业的敏感让吉拉德想到一个结论：一个人一生中与之交往的大约有250人。当然，吉拉德认为，250人实际上只是平均数字，大部分人所认识的都在250人以上。

基于以上的结论，吉拉德对他的工作进行了分析：假设一个月接待50位顾客，其中，有2个人不满意他的服务。一年之中，就会有6000个以上的人满意他的服务。从事汽车推销工作14年后，就会有

8.4万个以上的人会说："不要到吉拉德那里买汽车。"

吉拉德的"250人法则"核心是：如果你气走了一位顾客，你将会失去250位或更多的顾客。

所以，一定要真诚地对待你的顾客，不要因一时之气而失去很多扩大你事业的机会。就是万一出现了这种现象，也要及时查出其中的原因。尽管你可能永远追不回已经失去的顾客，但可以避免再犯同样的错误。

要记住：与现有的顾客做生意，比寻找新顾客更容易，因为你们已经在过去的交往中建立起彼此间的信任与理解。保罗·盖帝的石油王国建立得那么大，一定得有人买他的石油才行，而这些人当然不仅是新顾客，更多的是那些与他长久地建立生意往来的大客户。

想要吸引更多的顾客，要记得，顾客永远是对的。不要与顾客发生争吵，尤其是关于服务态度方面的。

美国百货业创始人麦西，就是这样要求员工的，而且规定非常严格：不管在什么情况下，店员都不能对顾客发脾气。为了达到这个要求，麦西还经常派人进行实地考察。

有一次，麦西派一位新股东去考察一位卖男式夹克的女店员。

那位股东在柜台前试穿了十几件夹克，不是挑剔颜色不对，就是指责做工不好，而且态度非常不好。最后，那位女店员实在忍无可忍。

"先生，"她说，"您是来买东西的，还是来找气生的？"

"当然是来买东西的。"那位股东语气很不好地说，"我不买东西，到这里来做什么？"

那位女店员看他穿得古里古怪，心想：肯定不是什么好东西。于是，也没好气地说："谁知道你来做什么？只有天晓得。"

"这是什么意思？"

"我的意思就是：你已经试穿过了这么多夹克，如果还没有合意的，请你到别的商店去买吧。"

"怪事！你不想做我这笔生意？"

"想，但我没有办法，"女店员做了一个无可奈何的表情说，"不是没有一件让你满意的嘛？"

"你可以想办法让我满意呀！"那位股东笑着说。

女店员看着他那种嬉皮笑脸的神态，大声怒喝道："希望你放尊重点。别在这里耍无赖。"

尽管那位股东一再说情，那位女店员最终被开除了。麦西坚持他的看法；没有顾客会专门到店里找麻烦，或许有人态度是过分些，但身为店员的人，应该有应付的技巧，根本不应该在忍耐不住的时候，出口伤人。

想要吸引顾客，提高市场占有率，要让顾客记住你的服务。

白手起家，建立起“刷子王国”的佛勒，认为除了产品质量本身外，生意还要靠各种不同的服务方式来建立，不但要让顾客记住你的产品，还要让他们想到你的优良服务。

马狮公司是英国第一大公司，为了能让顾客买到称心如意的产品，他们推出了“不问因由”的退换货政策。马狮公司所有商店出售的商品，都可以不问原因换货或退款。公司的商店也不设试衣间，他们认为：顾客只要知道自己的正确尺码，所选的衣服肯定会合身。他们鼓励顾客回家试衣服，同时，保证有任何地方不满意的话，都可以换货或退货。

他们这种真正为顾客考虑的思想与做法，让顾客觉得：凡是在马狮公司购买的物品，都是绝对可以信赖的。马狮公司在顾客心目中的地位大大提高。实际上，因为马狮公司的商品质量好，真正要退货的人极少，公司并没有受到多少损失。而且，由于顾客放心，销售量大增，公司的利润也大大增加了。

如果你提供的产品或服务超越了顾客的期待，也会给顾客留下深刻印象，从而扩大你的顾客群。

吉姆·哈默经营着一个杜金复印中心，他从不嫌顾客要他干的活小，他常说：“总有一天，他们会要我们干更多的活，并且满怀信心地来接受我们提供的服务。”

有一天，有个人因报告需要把一些照片拿去复印。那些照片年代不一，色彩不同，大小也不一样，最小的只有1英寸左右，最大的却有7×5英寸。需要把它们复印下来，再分别贴到一张A4纸正中间。照片被送到杜金复印中心后，经过精心调整，他们使复印出的照片几乎一样大小，照片的色调也做了一些调整。然后，再把印好的照片送到了那个人的办公室。所有的这些服务，都没有额外收钱。那个人特别高兴，而且，他的同事们也甚感诧异，都想找他要一份。

就是通过这样的额外服务，杜金复印中心也吸引了很多“额外”的顾客。

在一般情况下，产品的制作和销售，都是从企业内部来考虑，如果能站在消费者的立场，根据他们的要求和需要来做一些调整与改进，往往也能深受顾客欢迎。

普通商店都是从厂商那里买来货物，再加上一定的零售利润作为零售价格。从这个意义上来说，价格在厂商那里就决定了。有个人注意到了这种现象，并决定改变它，那就是美国廉价商场大王——联合药品公司的瑞特董事长。

瑞特 28 岁的时候，创立了“联合药品公司”，他不满意普通市面上的定价习惯，决心加以改变。他先访问各个零售店，问他们需要购买的数量，以及他们希望购入时的价格。瑞特把零售店所需要的数量统计起来，然后向工厂提出，以他们希望的价钱购买货物。这样的话，就不让厂商自由决定利润，而是以零售店希望购买的价格，决定他向厂商购入的价格。

这种跟一般批发商不同的做法，就是考虑到了消费者的需要与利益，站在消费者的角度来想问题。瑞特的这种做法，使零售店和民众都对他很有好感，因而受到热烈欢迎。不过，厂商并不喜欢他的这种做法，因为这直接影响到了他们的利润。有的厂商因为无利可图，断然拒绝把药品卖给他。

这些困难并没有难倒瑞特，他以非凡的活动能力，一一解决了所有的难题。一段时间后，瑞特的药品公司受到广大消费者的信赖，他的生意日益兴旺。数年之后，一个小公司就发展成了一流的药品公司。

有了稳定的客户群，并且还在吸引源源不断的新客户，你的事业才有不断扩大规模的外在动力。所以，尊重消费者，也是尊重你自己的事业。

本周心得：尊重消费者，稳定老顾客，吸引新顾客。

第四十二周

灵活应变

世界总是处在变化之中，每时每刻，你所生活的环境都在发生变化。所以，只有灵活应变，才能让你永远立于不败之地。

你必须随时观察外界的情况，随机应变，迅速做出合理的反应，而不要让一种无所适从的情绪控制着你。培养应变的能力，随时准备行动，把握机会或解决问题，你可以让自己得到更多意想不到的收获。

亚瑟·纳许是辛辛那提的成衣邮购商，有一段时间，他的事业面临困境，面临破产的危机。经过观察与分析后，亚瑟采取了适当的应变对策。他以薪资加上红利的方式，把所有的职员都变成了合伙人。大家一齐努力，公司脱胎换骨，成为了当时获利最大的邮购企业之一。

灵活应变，独辟蹊径，还能开辟全新的天地与领域。牛仔裤的诞生就是这样的例子。

上个世纪末，美国西部掀起了一股淘金热潮，李维·施特劳斯抱着淘金发财的希望来到旧金山。但是，那里早已聚集了成千上万的淘金者，李维辛苦工作了很久，仍然一无所获。

有一天，疲倦的李维很沮丧地坐在一边休息，看着那一大群忙碌的淘金者，他突然想到：这么多人，肯定需要很多日用品，我既然没淘到金子，可以卖些日用品，肯定也能赚钱。于是，他就在那里开了家经营日用品的商店。

他的一些小商品很快就销售一空，但是，他推销的那些用来搭帐蓬的帆布却并不好卖。有一次，李维听到淘金者抱怨裤子不耐磨，没穿几天就破了。他灵机一动，用帆布做了几条裤子，然后向淘金者销售。很快就卖完了，并且还接到大批订单。

随后，李维成立了李维·施特劳斯牛仔裤公司，专门从事牛仔裤的生产、销售。他设立专门的服装厂，大批量生产“淘金工装裤”，销售给淘金者和西部牛仔，销路非常好。

李维继续对产品进行开发，使得这种裤子既耐穿又好看。随后，这种产品打入了社会各阶层，拥有了一个无限大的消费市场。

到今天，李维·施特劳斯公司已在世界好几个国家设有加工厂，形成了年销售额高达20亿美元的大型企业集团。

里凡·莫顿先生也是一个善于观察，懂得灵活应变的人。

里凡·莫顿本来是一个布商，经营着布料生意，业务状况也还算可以，但一直没有很大的发展。有一天，他读爱默生写的一本书，被一句话震动了，那句话说："如果一个人拥有一种别人所需要的特长，那么，无论他到哪里都不会被埋没。"莫顿决定改变原来的目标。

莫顿经过仔细地考虑，觉得各行各业最急需的是银行业。人们的生活起居、生意买卖，没有一处不需要金钱。于是，他离开布行，开始创办银行。

后来，莫顿成为了著名的银行家。1888年，里凡·莫顿成为美国副总统候选人，更是声名大噪。

"变"，并不是说要胡乱地变动，一定要以敏锐的洞察力，观察外界的发展走向，从而做出更好应变。

1919年的"九月风暴"，使世界跌入了经济危机的深渊。刚刚在企业界崭露头角的奥纳西斯，也面临着灾难的考验。

在一片混乱之中，奥纳西斯始终保持着清醒的头脑。他认为，生产过剩与物价暴跌都只是暂时的现象，当世界经济恢复正常时，价格肯定也会随之回升，甚至还会暴涨。如果现在趁机便宜买进，不久就可以高价再把它们抛售出去，从中可以赚到一大笔。问题是买什么最能赚钱呢?

奥纳西斯经过细致地考察与分析后，决定把自己的资金全部投入被人们认为在危机中最不景气，并认定是要遭难的海上运输工具——轮船。

奥纳西斯深信，世界经济一旦复苏，就离不开运输，他投下的本钱就会疯狂增长，利润也会滚滚而来。

奥纳西斯四处寻找机会。一天，他得到一条消息：加拿大国营铁路公司因受到沉重打击，元气大伤，不得不拍卖产业。其中，有6艘货船，10年前价值200万美元，现在船价暴跌，每艘只卖2万美元。

一听到这个消息，奥纳西斯立即赶往加拿大，将那6艘被抛弃在

“基地”的船只全部买下。

当时，许多人都断定奥纳西斯做了一件蠢事，那几艘船，再过一般时间，肯定连5000美元都卖不到。

事态的发展就像这些人预料的那样，几年时间过去了，危机不但没有减弱的趋势，反而越来越严重。那6艘船越发一钱不值了。不过，奥纳西斯始终坚信自己的判断。

出现转机的日子终于来了。

第二次世界大战的爆发，给拥有水上运输工具的人创造了巨大的发财机会。奥纳西斯的6艘大船一夜之间变成了浮动的金山。到战争结束的时候，奥纳西斯已经成为希腊拥有“制海权的巨头”之一。

一旦你的公司进入市场，必然要面对竞争对手，这时候，更需要灵活应变，以挫败对手的攻势，让自己立于不败之地。

IBM公司是世界电脑市场的一大巨头，到60年代，已经占领了电脑市场的2/3。

但IBM的发展并不完全是一帆风顺的，它也是在竞争与挑战中，一次次立于不败之地，让自己一步步强大起来的。

在计算机市场，雷明顿·兰德公司首先向IBM宣战。1951年，兰德公司向美国统计局出售了第一台商用计算机，向IBM发起了挑战。

兰德公司的进攻让IBM的主席小沃森大吃一惊。他立即召开会议，研究对策。

IBM公司倾注了自己的全部实力，从宣传攻势到网络专家，从占据技术领先优势到研究开发新产品，每一步都精心设计、巧妙安排。同时，他们密切注意兰德公司的倾向，仔细分析对方的每一个举措。终于，IBM在这场竞争中占据上风，兰德公司败下阵来。

这场竞争刚刚结束，一些陆续兴起的电子计算机公司联合起来，结成同盟，向IBM发起了猛烈的攻击。为此，同盟军花费了高达30亿美元的广告费。

在这样凌厉的攻势面前，IBM没有像对付兰德公司一样全面出击，而是采取了新的策略——推陈出新，不断用优良的新产品取代过时的旧产品，以最优质的产品取得市场主动权。

IBM打出了这样的广告词：比IBM更优良、更便宜、更好。IBM不断推出的新产品，在市场上引起一片叫好之声，同盟军阵脚大乱，很

多小型计算机公司被迫关门或遭受严重损失。

IBM 公司灵活应变的反击措施大获全胜，更加巩固了自己的地位，还赢得了更多的市场。

美国康奈尔大学曾做过一个试验，把一只青蛙放入不同的水温中，以测试它的反应。他们先把青蛙放入开水中，青蛙受到刺激，立即跳了出来。然后，他们把青蛙放入盛着冷水的器皿中，青蛙很自在地游泳、嬉戏。他们慢慢地给器皿加温，水也慢慢地升温，但青蛙开始并没有意识到危机，仍然在游弋。等到水温热到一定程度时，青蛙再也跳不出来了，被活活烫死。

人也像青蛙一样，处在不断变化的外部环境中，一旦反应迟钝，应变不及，也就难以挽回败势。只有敏锐地观察，主动寻找新的解决方法，才能开创出一番新气象。

艾伦·莱恩是个英国人，还很年轻，他就继承了伯父的事业，出任希德出版社的董事长。可是，当时出版社的处境已经非常艰难，莱恩整天冥思苦想，想找到解决问题的办法。

在出版社的书摊上盲目扫视时，莱恩发现，书摊上除了高价书、庸俗读物之外，几乎没有多少可看的书，而且，这些书大部分都是价格昂贵的精装书。莱恩灵机一动："要想赚大钱，可以出版价格低廉的平装书。"他认为，这个办法肯定能成功，因为精装书太贵，一般老百姓根本不愿意买。

莱恩出版廉价丛书的计划传出去后，在英国出版界引起强烈反应。有人说这会严重影响整个书业界，也有人说他这是自取灭亡。尽管一片反对声，但莱恩认定这个办法可以使他的企业走出困境，所以，他坚持自己的出版计划，丝毫不为所动。

第一套平装系列丛书共 10 本。规格比精装本小了，再加上莱恩是以购买再版图书重印权的方式出版这 10 本书，这就大大降低了成本。莱恩把每本书的价格定为 6 便士，这样，人们只要少吸 6 支香烟就可以买到一本书。

莱恩还为这套书设计了一个引人注目的封面——一只翘首站立的小企鹅，以作为丛书的标志。同时，他还用颜色标明书的类别：紫色为剧本，浅蓝色为传记，桔红色为小说，灰色是时事政治读物，绿色是侦探类，黄色代表其他类别。这使得这套丛书在外观上鲜艳明快，

让人耳目一新，而且装订也简单朴实，印刷字迹工整。

1935年7月，第一批《企鹅丛书》正式面世，不到半年，这套书就销售了100万册。莱恩成功了。

1936年元旦，希德出版社更名为企鹅图书公司。它坚持薄利多销、为大众服务的原则，垄断了英国的平装书市场。

灵活应变，不仅能让你走出困境，还可收获意想不到的财富。

本周心得：认清时势与环境，灵活应变，掌握胜利的先机。

第四十三周

决策的智慧

决策是你事业的方向和生命，面对机遇，很多人因为不能果断地做出英明决策，从而错失良机，最终和财富擦肩而过。

想要做到英明决策，首先一定要准确、及时地了解信息。闭门造车地盲目决策，绝不是什么明智之举，也不可能引导你走向成功。

19世纪中叶，有人在美国加州发现了金矿，消息传出，很快掀起了一股淘金热潮。年仅17岁的小亚默尔也加入了淘金者的行列。

在很短的时间内，小亚默尔真的赚了一大笔钱，不过不是靠金子，而是靠凉水。

在富含金矿的山谷里，水源奇缺，寻找金矿的人经常因为没有水喝而痛苦不堪。很多人一边寻找金矿，一边抱怨，说："要是有一壶凉水，老子给他一块金币。"有人还说："谁要是让我喝个痛快，给两块金币也干。"

听到这些牢骚，小亚默尔的头脑飞快地转动起来：如果我专门卖水给这里人喝，没准比挖金子更能赚钱。

于是，小亚默尔放弃淘金，转而挖水渠。通过水渠，他把河水引进水池，再经过细沙的过滤，变成清凉可口的凉水。然后，他把水装入桶里、壶里、瓶里，卖给寻找金矿的人。

当时，不少同伴都嘲笑他："我们千辛万苦来到加州，是为了挖金子、发大财。如果想做卖水的生意，哪儿不能做，又何必离乡背井地跑到加州来。"

对于别人的嘲笑与挖苦，小亚默尔根本不放在心上，继续卖他的饮用水。结果，在非常短的时间内，他就靠卖水赚了6000美元。这在当时可是一笔不小的数目。当其他人因找不到金矿而忍饥挨饿时，小亚默尔已经成了一个小小的富翁。而且，接下来所能赚到的钱还远不止这些。

小亚默尔因为准确及时地了解到信息，又果断地做出决策，所以能得到别人想像不到的财富。

决策时，还要把握好时机。决策早了，白白浪费人力与物力，决策晚了，不但赚不到多少钱，甚至有可能赔本。

我们来看看亚默尔的另一段经历。

1875年春天，报纸上刊登了一条消息，说墨西哥畜牧场出现可疑病菌，怀疑是瘟疫。这则消息刊登在报纸上很不起眼的一个地方，并没有引起多少人的注意。不过，亚默尔看到这则消息后，却立即陷入了沉思。

那天正好是周末，本来他与太太约好去郊游，当他太太玛维娜打扮好了，走出来时，他仍穿着睡衣在椅子上出神。

“亲爱的!”玛维娜十分意外地大叫起来，“你在做什么呢?”

“没什么。”亚默尔仍在沉思，没有反应过来。

“没什么?”他太太的脸色立即沉了下来，“我们不是跟大卫夫妇约好，十点钟到郊外去野餐吗？现在时间已经到了，你怎么还坐在这里?”

“噢，”亚默尔抱歉地笑了笑，说：“我正在想一件事情，忘了郊游。对不起，我马上去换衣服。”

经过电话机时，他突然做了一个决定，拨了一个电话给他的家庭医生：“亨利，你要不要去墨西哥旅行一次?”

“什么?”对方被他莫名其妙的话弄糊涂了，“我刚旅行回来，你又不是不知道。你又准备弄什么花样?”

“我只是想请你替我去旅行一次。”亚默尔急切地解释说。

“替你旅行?!”对方大笑了一阵，说：“你真会开玩笑。你一定有什么事情，别卖关子了，直说吧。”

“是这样的……”这时，亚默尔看到他太太满脸不高兴地走了过来，马上换了说话的方式，“亨利，电话里讲不清楚，我现在要去野餐，请你也去，好吗?”

亚默尔急急忙忙说出野餐地点，不等对方表示意见，就挂了电话。

事后，亚默尔说：“我本来想叫我的医生马上赶去墨西哥，但在电话里又说不清楚。一直等到野餐时，才跟他讲明白。所以，启程的时间被耽误了一天，使我少赚了将近100万元。”

一般的医生对瘟疫病不敢乱下断语，即使是确定了，也不会马上宣布，总是要反复求证，或是到病情控制不住时才说。亚默尔派自己的医生去，本来是想确定是否发生了瘟疫，以便提前知道消息，从而掌握先机。

由于亚默尔早一步知道了瘟疫流行的消息，他集中全部资金购买了德州和加州的牛肉和猪肉，运往东部。当瘟疫传到美国西部几州后，政府禁止将一切吃的东西外运，当然也包括肉类。于是，肉价暴涨，几个月之内，亚默尔就赚进了900万美元。

决策不仅要掌握信息和机会，决策的内容还应该与实际情况相符合，否则，做出的只能是错误的决策。

决策时，还需要跟着市场变化而变化，能驾驭市场，是决策成功的重要保证。

做决策的时候，还应该保持冷静、清醒的头脑，切忌主观臆断。

艾迪从大学毕业后，进入一家著名的杂志社工作。有一年，杀人蜂在南美横行，艾迪被派去采访这则新闻。采访中，他发现，杀人蜂酿的蜜比一般蜂蜜味道更甜美，而且色泽鲜艳。他立即产生了一个念头：如果将这种蜂蜜运回美国销售，一定能赚大钱。

做出这个决策后，艾迪很快找到了合作者，成立了蜂蜜公司。但是，因为杀人蜂蜜采集难度非常大，收集与运输的成本又高，所以，运回国内后，价格昂贵，很少有人购买。没过多久，艾迪的蜂蜜公司就倒闭了。

从艾迪失败的经历中，可以看到，决策以前一定要经过周密分析，综合考虑各种因素后，推断出决策的可行性，再做决断。

做决策的时候，要掌握三个原则：敢想、慢定、快做。

人们总是先有想法，再有行动。只有做出非常规决策，比别人高一筹，才能得到比别人更多的收获。所以，决策者要敢想，大胆地突破思维定势，想别人所不敢想的。

新奇的、别具一格的想法，并不一定都是正确的，比如艾迪的想法，表面上非常好，事实上却并非如此。当你有了好的想法后，一定要沉得住气，分析清楚具体操作的可行性。

做决策需要耐心，执行决策却需要果断和迅速。快速执行决策，一是可以高效率地工作，二是可以提高士气，促使大家一鼓作气，达

到预定目标。

在你发展事业的过程中，一定要掌握决策的智慧，这样你的想法才能最终变成财富。

本周心得：掌握决策的智慧，让正确、英明、果断的决策引领你走向成功。

第四十四周

节俭是财富大厦的基石

富兰克林曾说："致富的惟一方法是赚得多花得少。"他还说："如果你不想因有人讨债而气恼，不想忍受饥饿与寒冷的痛苦，那么，你最好与忠、信、勤、苦四个字交朋友。同时，不要让你所赚的任何一分钱，轻易地从你手中流走。"

你有可能认为，节俭就是吝啬。"我辛辛苦苦赚了那么多钱，为什么不好好享受呢？为什么要如此吝啬呢？"实际上，节俭并不等于吝啬，节俭的真正含义是指：把钱用得恰到好处，当用就用，当省则省。吝啬却是当用的时候不用，不当省的时候也要省。

有一位年轻人被送到印刷厂学技术。他家的经济状况很好，但是，他父亲要求他住在家里，每月付给家里一笔住宿费。年轻人觉得特别委屈，认为父母特别不近人情，因为，他当时的收入有限，每月付完这笔住宿费后已所剩无几。这样的日子一直持续了好几年。

几年后，年轻人准备自己开设印刷厂。当他把设想与计划告诉父亲时，父亲说："孩子！你现在可以把这几年付给家里的住宿费拿回去。我这样做，并不是真的想要你的住宿费，只是让你能够积蓄这笔钱，学会怎样把钱花在刀刃上。现在，拿着你的这笔钱去发展事业吧。"

年轻人明白了父亲的一番苦心，也非常感激父亲让他拥有了这样一笔财富。今天，年轻人已经成为美国一家著名印刷厂的老板，他仍然牢记着父亲当年的教导。

在斯迈尔斯看来，社会主要由两大阶级构成；节俭者和浪费者，只顾眼前的人和为将来打算的人，勤俭的人和挥霍的人。只有那些通过勤奋劳动、努力工作，得到了财富，又能勤俭节约的人，才能成为资本家，才能拥有具有美好发展前景的事业。正是个人的节俭积累了财富。



英国哲学家、历史学家休谟就是一个节俭的典范。尽管他出生的

家庭非常富裕，但他个人所得的财产非常有限。很小的时候，他父亲就去世了，由母亲把他抚养长大。23岁那年，年轻的休谟只身去法国继续他的学业。在那里，他制定了一生的计划，并下定决心过一种非常节俭的生活，以弥补财力的不足。

休谟执着地追寻着自己的人生目标。数年后，他出版了第一本书，可是，这本书彻底失败了。但休谟毫不气馁，继续撰写并出版了第二本书，这本书获得了巨大的成功。休谟后来说："我节俭的习惯使我渡过了最困难的时期，并使我拥有了一大笔财富。"

最近有一本畅销书很引人注目地写着：追求时髦是中产阶级的特征，而节俭克制才是资产阶级的做法。所以，如果你想要拥有财富，你就要学会节俭。

挥霍浪费是一种恶习，必然使个人走向堕落，家庭走向贫困，企业走向倒闭。在这个世界上，不少人从父辈那里或通过其他途径，继承了大笔的财富，但很少见他们把这些财富变多、把事业变大，相反，很多人挥霍浪费。最终，财富越来越少，有些人甚至还沦落到乞讨为生。

如果不继续创造，财富总是越用越少。如果你正在创造，不懂得节俭的话，也难以让财富越聚越多。所以，在"开源"的时候，注意"节流"，减少浪费，降低成本，利润将会更高。

洛克菲勒是一个非常节俭的人，从小就痛恨浪费。他第一次赚钱是帮妈妈养火鸡，他把养火鸡赚来的钱全部储存起来，放在壁炉上的一个茶杯里。他曾经帮一户农家干活，每天赚3角7分钱。他把赚的工钱攒到50美元的时候，以年息7厘借给雇主，结果发现，一年的利息相当于做10天的苦工。因此，洛克菲勒决定了以后的方向，他说："从那时起，我决心要让钱成为我的奴隶，而不再做钱的奴隶。"

16岁那年，洛克菲勒成为了一名簿记员。在这项工作中，他养成了处处节俭的习惯，能随时留心，不造成任何浪费。在公司里，以往水电工清账，老板总是清多少付多少，而洛克菲勒却要查清每一项目后再付款。有一次，公司高价从弗格蒙特购入一批大理石，开包后，发现质量不太合格，是三家运输公司中的某一家的过失造成的。当时还只是小小簿记员的洛克菲勒提议，分别要求三家公司赔偿损失。他的这种作风得到了老板的赞赏。1859年，洛克菲勒与克拉克合伙经商时，这位同伴曾称赞他："洛克菲勒有条不紊到了极点，留心细节到了

分毫不差。”

除了公司的账，洛克菲勒还有一本自己的账，他在账本上写上“总账 A”，看上去非常重要。领到第一周薪水前，他在自己账本第一页支出栏上写着：“手套一双，2.5 美元；教会奉献，0.1 美元；救济贫困男子，0.25 美元；救济贫困女子，0.5 美元。”洛克菲勒认为，一个人应该懂得金钱的价值，应该把钱花得最有意义。记账是一种能事先计划怎样用钱，和知道自己怎样花钱的惟一方法。否则，钱多半会莫名其妙地花掉，等到真正用时就没有了。从这个时候起，洛克菲勒养成了记账的习惯，并且一直保持到成为亿万富翁之后。

创办了自己的企业后，洛克菲勒也总是想方设法节约，核算账目，甚至成为了他的一种爱好。他在成为亿万富翁后，仍然把在石油经营中提炼 1 加仑原油的成本价格，计算到小数点以后的三位。一旦他发现成本太高，他就会问炼油厂经理：“为什么你们加工 1 加仑石油要 1 分 8 厘 2 毫，而东部同样的厂家却只要 1 分 8 厘 1 毫？”有一次，洛克菲勒发现一家炼油厂的存货有一些小小的差错，为此，他专门给那家炼油厂经理写了封信，谈论价格便宜的油塞子的存货问题。他在信中说：“上个月，你厂报告有 1119 个油塞子存货，本月初送去 10000 个，本月用 9527 个，你厂报告现有 1012 个，那还有 480 个塞子到哪里去了？”

在企业的经营中，洛克菲勒历行节俭，几乎到了极至。最典型的例子就是他封油罐。有一次，洛克菲勒专程视察工人用焊锡封油罐，他注意到，工人加了 40 滴焊锡。他立即觉得尚有节约的可能。于是，他建议工人只加 38 滴。但是，油罐没有封好，油漏了出来。这时，有位工人发现，加 39 滴正好。这个小小的节约，让洛克菲勒欣喜若狂。

洛克菲勒不仅以节俭要求自己，要求他的企业，也这样训练他的儿子。举个例说，洛克菲勒整修住宅的栅栏时，让儿子帮他搬栅木，每搬一根给他 1 分钱，那天，他儿子搬了 13 根，得到 1 角 3 分钱。随后，洛克菲勒又让他的儿子动手修理栅栏，每小时付 1 角 5 分的工资。也正是这种节俭的习惯，让他的事业后继有人，不断扩展。

华尔街金融巨头摩根说，他宁愿贷款 100 万美元给一个品德良好，养成储蓄习惯的人，也不愿意货款 1000 美元给一个不懂节制，只知花钱的人。所以说，节俭是你财富大厦的基石，不仅能自己积累更多的财富，而且创造更高的信用，可以更好地利用别人的资金为你创造财

富。

但是，要记住，真正的节俭不是吝啬，而是经济地、有效率地节省用度，不是一毛不拔，而是用得适当。

美国作家约瑟·比休斯说："有几种节俭是不合算的，比如忍着痛苦求节俭。"有一位富人，就是这样的例子。他总是为了节省十美分而浪费大量的时间，他常把半页没写过字的信纸撕下来，并裁下信封的背面，作为稿纸。在经营商业的时候，他也同样节省到吝啬。他对雇员说，包扎时无论如何都要节约一些绳索，并且把这一条作为公司不能违反的规定。实际上，为了节省那一点点绳索而浪费的时间，价值远远超过节省下来的绳索。

另外有一个商人，因为过度吝啬，结果导致了生意的失败。他的衣服和领带，非到破旧不堪才舍得扔掉。他从未想过，要请一个有密切业务往来的客户吃一顿饭。在旅行时，即使遇到熟悉的客户，他也从不替客户付一次旅费。所以，他吝啬的名声被四处传扬，结果人人都不愿意与他做生意。

吝啬不是节俭，也不是聚财的方法。所以，在经营你的事业时，要掌握好节俭的度。尽可能降低成本，但是一定要保证产品与服务的质量。聪明的节俭，有时候也需要过分慷慨大度。比如做大生意用的交际费，那不是浪费，而是一种投资。

本周心得：养成节俭的好习惯，把钱恰当地用到该用的地方。

第四十五周

管理财务

当你的事业发展到一定程度后，管理财务就越来越重要。如果不善理财，不仅赚不到多少钱，还会让钱白白流失。

一家配件厂与另一个组装汽车的厂家订了供应配件的合同。按照成本核算，所供应的三十几种配件，利润率可达 34%，看样子是可以大赚一笔的。但是，对方要求所订的配件，要按组装汽车的数量分批供应，随要随供，要多少供应多少。表面上看起来，条件并不苛刻，但执行的时候，却产生了意想不到的问题。对方有时需要的配件量大，配件厂就得加班加点生产才供应得上。对方有时需要得少，配件厂平时生产的产品就积压在厂里。在这一年的时间里，这些配件的原料和成品，长期占用资金 140 多万美元，厂里缺少流动资金，其他生产项目被迫停下来。

这就是因为配件厂只看到了生产的利润，而没有考虑到资金被占用的后果，结果给自己造成了非常被动的局面。

要着手管理财务，可以从以下几个方面开始。

1. 建立账目

为了有效地把财务建立在有效可靠的基础上，最好的办法是设立账目，记录日常活动的资金流动。洛克菲勒从 16 岁开始就设立个人账簿，记录每日的收支情况，这个好习惯为他以后建立拥有数亿资产的大王国，提供了很好的帮助。

一般情况下，每个公司都会有如下账目：

盈亏统计表

决策表

现金流转表

销售额表

成本与价格分析表

通过这些账目记录，你才能知道自己有没有赚到钱，赚到了多少钱。如果将员工的工资、奖金与他们的工作量，或销售额联系起来的话，还能激励员工，让他们更加努力地工作。而且，建立了账目之后，才能更清楚地了解钱用到了哪些地方，从而避免过多的消耗与浪费。

2. 财务报告

财务报告的目的是对经营情况做定期检查，包括盈亏统计、决算表、资金来源和资金用途。

财务报告不仅向公司内部提供，还需要向外界如银行、股东、投资者和关键的供货商提供。财务报告要力求精确，只有这样，你才能清楚地了解自己的经营状况，也才能获得外界的信任。所以，一般是每月做一次。

财务报告出来后，重要的是进行分析比较：

把当月财务与预算相比。

把当月财务与上个月财务比较。

把当月财务与前一年同期财务比较。

经过比较分析后，你对具体的经营情况会心中有数，这有助于你看清形势，明确地做出下一步计划。

3. 短期报告

当你面临外界挑战，或寻找到发展良机，需要做出决策时，短期报告能迅速、及时地提供内部信息，让你做出更好的判断。

短期报告可以包括很多重要的变量，比如：

日销售额。

市场价格与成本价格的对比。

产量的增长。

库存水平。

银行的现金数额和账本上现金数额的对比。

当然，你不必每天都被繁琐的信息所包围，可是，当你需要时，要保证短期报告能真正迅速、及时地帮助你。

4. 衡量你的业绩

你怎么知道自己有没有赚钱，而且，是不是到了扩大规模的好时机，这就需要衡量你的业绩。

衡量业绩有两种方式：

一是自我比较。比较去年的收入，以及今年的预算。

二是基准尺度比较。与同行业的一些公司进行比较，用别人的业绩来衡量自己的业绩水平。

通过衡量业绩，可以更好地拟订下一步计划，更有把握地发展你的事业。

5. 财政资源管理

做好各种财务工作，目的是为了利用现有的资源，赚取更多的利润。所以，你一定要分析一下，你是否最大限度地利用了你现有的资源。

检查一下你的开支，很多情况下，还可以削减一些不必要的开支。

检查一下客户的欠款，看能不能在最短期限内拿到现金。

检查一下供应商的期限，是不是可以在不付利息的情况下延长期限。

检查一下产品目前的价格，看能不能稍作调整，赚取最大的利润。

如果你需要更多的钱，可以申请贷款或以抵押的方式借款。

要是你的公司规模过大，或者你实在不怎么善于理财，就请聘用一名优秀的财务主管。他不仅是财务的管理者，也是帮你做出英明决策的好助手。

一名优秀的财务主管应该具备各方面的素质。首先，他要对公司绝对的忠诚。如果你请来的一位财务主管是竞争对手的卧底，那么，你会处处被动，很容易在竞争中被打败。只有忠于公司，他才会把自己的命运和公司捆在一起，处处为公司着想。

其次，他要掌握一定的专业知识与相关知识以及国家的法律规定。只有真正能把这项工作做好的人，才是你需要的人。

此外，财务主管还要对本公司的产品有深刻了解，产品不同，所

需资金的运转情况也会不一样。财务主管不应局限于自身的部门，只有对整个公司各个方面有全盘认识，才能更好地开展工作。

优秀的财务主管最好还具有一定的组织能力、沟通协调能力、分析判断能力，以及用人能力。

克莱斯勒汽车公司创建于1923年，经历无数次失败与挫折后，终于冲出困境，业务不断扩大，成为美国最大的三家汽车公司之一，与福特汽车公司和通用汽车公司齐名。

60年代，克莱斯勒年事已高，感到有点力不从心，将公司大权交给了财务出身的汤森。

汤森对财务的计算确实滴水不漏，从来没有出现过差错。但是，他形成了一种只算眼前数字利益的思维习惯，缺乏长远的目光，也缺乏准确的分析判断能力。结果，尽管公司曾获得一些眼前利益，却在以后的竞争中败下阵来。

在管理你的财务时，还可以利用一些商业知识，用有限的资金创造出最大的利润。首先，可以通过精打细算降低成本，这点在上一周已经提到过，有兴趣的话，你可以再阅读一遍。

其次，可以用“量出为入”的方法，用最小的投入，获取最大的产出。

旅美企业家重光武雄创办了一个口香糖厂，刚开始时只有六名工人。为了开拓这个名不见经传的小企业，重光武雄决定找一位社会名流来进行宣传。收集了大量资料，精心分析与比较后，他选择了法国影星阿兰·德龙。

当时，阿兰德龙正走红影坛，在世界上拥有数以亿计的影迷。重光武雄想，如果能让阿兰·德克为他的口香糖做一次广告，效果肯定会很好。问题就是：阿兰·德龙这样的大明星，愿意为这种小规模的厂家做宣传吗？而且，工厂能不能支付那昂贵费用？经过分析后，重光武雄觉得可以一试。机会很快就来了。

1946年，阿兰·德龙访问美国，他每到一处，都立刻成为了当地的热点新闻。重光武雄通过各种关系，多次拜访阿兰·德龙，许以许多优厚的条件，请他参观自己的工厂。阿兰·德龙本来对这个工厂毫无兴趣，但又实在是盛情难却，就答应去参观他的口香糖厂。

到了那一天，重光武雄派出最豪华的车队，欢迎阿兰·德龙，场面非常壮观。在参观的过程中，阿兰·德克说了一句：“真想不到这里有

这么棒的巧克力糖!”重光武雄如获至宝，立即把它在电视上天天播出。成千上万的阿兰·德龙影迷，立即迷上了他的巧克力糖。从此，口香糖的销售量不断扩大，口香糖厂的规模也越来越大。

重光武雄虽然付出了很多，但得到的更多。

好好管理你的财务，你也能像重光武雄一样，使你的财富不断增多。

本周心得：管理财务，让你的公司能真正赚到钱。

第四十六周

树立形象

在你的企业进入市场竞争后，就不仅仅是产品数量、质量的竞争，更重要的是企业形象的竞争。良好的企业形象，能够提高产品的知名度，增强信誉，从而更好地把产品推销出去。

企业形象大致有以下几个方面的作用：

第一，能提高企业的知名度。具有良好形象的企业，比一般企业更能赢得广大消费者的信赖和好感。

第二，能吸引人才，提高生产力。

第三，能鼓励职工的士气，形成良好的工作气氛。企业形象好，知名度高，企业的职工就会产生一种优越感和自豪感，会更加积极、努力地工作。

第四，能大幅度提高销售额。知名度高了，客户自然会慕名而来，销售额的提高是顺理成章的事。

第五，容易筹集资金。企业形象好，信用度就高，投资机构和金融机构都愿意参与投资经营。

树立企业形象的方法很多，我们可以先看看以下几个方面。

1. 利用标志

不管你走到哪个国家、哪个地区、哪条街道，一看到红色底上的黄色“M”，你马上就会做出反应：这是麦当劳。这就是麦当劳公司形象的图文标志，视觉形象，鲜明夺目，很能引起外界的注意，已经被广大的消费者接受并记住，从而确立了麦当劳公司的形象，无形中也就提高了销售额。

早在50年代，美国修建了很多高速公路，无数企业为了能在高速公路旁宣传本企业的产品，想尽了方法。但是，由于在高速公路上车速很快，驾驶员不得不把注意力集中到前方，而且视野也很狭窄，所

以，要让他们看清楚路边的广告宣传是非常困难的。后来，有人发现，尽管如此，驾驶员对路边的各种交通标志却能一目了然，因为这些标志都有一个特点，简洁明了，一看就懂，没有多余的文字，只有一个象征性的图形，就是行进中的司机，也能看得很清楚。

美国的企业从中大受启发，于是，在高速公路两旁专门设计代表企业形象的标志、颜色和标准字。通过这些图案，树立企业形象，让广大消费者能在众多商品中，一眼就能识别，从而达到促销的目的。

这种方法效果非常好，比如麦当劳就非常成功，还有可口可乐，在红色的招牌上有一条白色的波浪图形，根本不需要读广告上的文字就能识别出来。

口号标志也同样能够树立企业形象，喊出企业经营的理念。

在市场竞争中，想要让消费者了解你的企业，接受你的产品和服务，可以用口号来反映本企业的理念，昭示企业的服务宗旨、经营观念和行动准则。而且，通过口号，还能鼓励企全体员工树立企业的良好形象。制定口号，一般都力求言简意赅，容易记诵，同时，还要体现企业独特的地方，这样才能起到识别的作用。比如下面一些企业的口号：

美国麦当劳："顾客永远是最重要的，服务是无价的，公司是大家的。"

美国 IBM 公司："IBM 就是服务。"

美国百事可乐公司："胜利是最重要的。"

美国德尔塔航空公司："亲如一家。"

美国波音公司："我们每个人都代表公司。"

美国电话电报公司："普及的服务。"

美国杜邦公司："为了更好的生活，制造更好的产品。"

口号一旦提出，就代表了企业的形象，好的、贴切的口号能强烈地吸引消费者，提高企业知名度，从而达到扩大销售额的目的。

除了上面的图文与口号标志外，商标也越来越具有内在价值，成为了非常重要的购物向导，很多消费者都是根据商标购物。

到 1967 年，美国可口可乐公司的商标价值已高达 30 亿美元，占公司资产的 3/4。可口可乐公司的总裁曾自信地宣称：即使公司在一夜之间化为灰烬，公司也能够立即从银行贷款重建，因为"可口可乐"的牌子已经意味着滚滚而来的财富。

商标之所以具有这么高的价值，关键在于它不仅代表了企业的信誉和形象，还代表了企业在消费者心目中的知名度和影响力。

2. 利用广告

产品生产出来后，外界消费者并不一定知道你的产品，这时候，可以通过广告来进行宣传。广告的形式灵活多样，做法并无定规。可以利用名人做广告，如重光武雄巧借阿兰·德龙的名气，也可以用更贴近普通民众生活的方法。

做广告如果只向消费者吹嘘产品，而忽略向消费者提供知识和服务，会使广告效果大大减弱，甚至还会引起反感。相反，做广告时，如果能体贴消费者，真正考虑到他们的需要，在广告中多提供一些关于产品的实际知识，会受到广大消费者的欢迎，从而达到做广告的目的。

雀巢公司所做的广告就是很成功的例子。雀巢咖啡的广告不仅介绍了该产品的制作与优点，还告诉消费者如何配制：两茶勺咖啡，加上一茶勺咖啡伴侣，热冲就行，味道好极了。看了广告，消费者能够了解雀巢咖啡的优点与饮用方法，使人感到既实用又亲切。尽管老板没有在广告中大肆宣扬与吹嘘，但因为注重了实用性，使产品的形象深入人心。"味道好极了"已经成为人们对雀巢咖啡的普遍评价。

让广告进入普通民众的家中，也是很好的宣传方式。

柯达公司为了宣传彩色胶卷，采用了一种别出心裁的广告方式。他们从禽蛋公司选购了1000万个黄壳鸡蛋，在每只黄壳鸡蛋的蛋壳上印上"柯达"彩色胶卷的商标，然后，销售到南美一些国家和地区。这样，鸡蛋卖完了，广告也做完了，而且进入了无数民众的家庭。

想要靠广告树立企业形象，给消费者留下深刻印象，不仅要在广告的标题、内容、画面和广告词上下工夫，还要将广告与产品市场周期相结合。在不同的阶段，目标不同，就必须不断创新，更新广告。

具体分析，应该做好以下五点：

1）突出标题，吸引顾客

根据美国广告业的调查，广告的效果有50%～70%是广告标题发挥的作用。所以，在制作广告时，最好把主要信息集中在标题中，用标题吸引顾客，让顾客从标题中发现自己的需求。比如柯达照相机的

广告标题："您只管按钮，其他不必操心。"一眼就可以看出：使用柯达照相机是多么方便。

2）内容要真实

如果做虚假的广告，顾客一次消费后，就会感到上当受骗，绝对不会再进行第二次消费。以后，见到这个广告，就会反感。

3）画面要生动、鲜明

广告画面具有足够的吸引力，才能吸引消费者的注意。一些故事性的广告画面也比较受欢迎。有一种"克瑞克"饼干，其广告的画面是爷爷偷吃幼小孙子的饼干，让人一看就觉得：真是"老少皆宜，美味可口"。

4）文字与画面结合

有些广告画面，用简练、通俗、幽默的文字进行解说，能取得更好的效果。

5）广告要与产品的市场周期结合

产品投入市场，从开始不为人知，到被人熟悉，再到拥有固定的客户群，有三个不同的阶段，要针对不同阶段的目标与需要，制作不同的广告。

3. 利用公关交际

一个人要树立自己的好形象，受人喜爱和欢迎，需要建立良好的人际关系，让自己成为一个值得别人喜欢的人。企业也是一样，需要处理各种交际关系，不仅包括企业内部的关系，企业与其他有联系的企业或个人的关系，还包括企业与民众的关系。很多企业为了处理好这些关系，还成立了专门的公关部门。

处理好了各种复杂的关系，让企业到处受到欢迎，企业形象就树立起来了，产品也必定受到广泛的欢迎。

4. 通过社会责任感树立形象

如果你的企业能为改善社会环境尽一份力，将会赢得很好的声誉和知名度，有利于缩短企业与公众之间的距离，提高亲和力。

表现企业的社会责任意识，有很多种方式，可以资助社会公益活

动，资助社区建设，赈济贫困者与受灾者。其中，反响较好的是资助教育事业。

孩子是家庭的未来，父母的希望，如果你能为孩子们提供教育资金与项目，会大大提高他们父母对你的支持率，企业的良好形象也将被人传颂。很多知名的大企业家都喜欢资助教育事业，比如福特出资修建帮助失学儿童的学校，洛克菲勒向芝加哥大学捐赠5000万美元。

良好的企业形象，能为你的产品打开销售大门，同样也需要精心地维持。

本周心得：为自己树立良好的形象，也为自己的企业树立良好的形象。

第四十七周

进一步开拓市场

市场的大小，直接影响产品的销售额，决定着你赚到的财富的数量。如何在众多的竞争者中，进一步开拓市场呢？

人都有一种好奇心，如果你调动了人和这种好奇心，就能使他欲罢不能，想要探知谜底。这时，将你的优质产品设为最终谜底，就能引起顾客的兴趣，达到推销产品的目的。

泰国有一个酒店，就是因为高超地设置悬念，激发公众的好奇心，而声名远播。

这个酒店在店门前摆了一个大酒缸，酒缸非常高，一般身高的人要踮着脚才能往里看。令人更加奇怪的是，这个特别的大酒缸上还有四个字："不许偷看！"

酒缸的周围并没有遮蔽物，也没有监视的人。所以，经过酒店的人都忍不住好奇心，免不了踮起脚往里看。一看之下，一股醉人的酒香扑鼻而来，酒缸的内壁上写着：

"本店与众不同，清醇芳香的啤酒，一杯5元，请您享用！"

在酒香与文字的引诱下，偷看过酒缸的人常不由自主地进店品尝啤酒。

这个小小的酒店也因此闻名全国，生意红火，财源广进，规模不断扩大。

与好奇心一样，每个人也都有一点不相信新产品的心理。如果产品的市场一时拓展不开，不妨采取免费赠送的办法，让公众先了解产品，从而打开销路。显然开始会吃点小亏，但随后会得到更多。

美国的马可氏威尔牌咖啡，准备进入日本市场，但推销效果并不明显。为此，公司决策者想了一个办法：通过免费赠送样品活动，让广大日本民众了解马可氏威尔咖啡。

当时的情况是：马可氏威尔牌咖啡在美国市场销售量居第二位，但日本人却并不知道这个品牌咖啡的存在；马可氏威尔咖啡的品质，

确实在其他市场上获得了广泛好评，但日本的多数咖啡消费者是其他品牌咖啡的使用者，从不尝试马可氏威尔牌咖啡；市场调查的结果显示，有60%的咖啡饮用者习惯于饮用同一个牌子的咖啡，不愿意轻易改变习惯。要是不采用赠送样品的方式，他们绝不会掏钱去购买其他牌子的咖啡。

通过分析比较，马可氏威尔公司做出大胆决策：投下巨额资金，开展大规模赠送活动。

从1965年到1966年，马可氏威尔公司在日本举行了三次赠送样品活动，采取的是在面包包装内夹带咖啡样品的办法。第一次赠送活动在1965年3月到5月，是与日本第一屋制面包公司合作，把咖啡样品夹在1斤装的面包包装里，送出了200万份样品，赠送范围是日本全国。这个试探性的举动获得了很大的成功，面包公司和咖啡公司都在业务上有惊人的进步。

马可氏威尔公司取得第一次赠送活动的成功后，在1965年10月和第二年1月，在日本7个地区，与7家面包公司合作，东京地区仍由第一屋制面包公司担任。在7个地区共发送样品600万份，比第一次增加了两倍。

1966年秋季，马可氏威尔公司进行了第三次赠送样品活动。除了与上次的7家公司继续合作外，又增加了3个地区的3家面包公司。在10个地区共发送咖啡样品1000万份。

这三次大规模的赠送活动，收到了立竿见影的效果，很快为马可氏威尔咖啡打开了销路，销售量跃居日本市场第一位。

马可氏威尔咖啡赠送活动成功，也还有其他几个方面的原因：

1. 马可氏威尔咖啡本身质量非常好，能够让消费者一尝就产生购买的欲望。

2. 选择面包公司作为配送赠品的媒介，合作者对路，受赠的人就是咖啡的消费者。

3. 面包公司为了自身的利益，有免费赠送品附在自己供应的产品上，无形中会增强竞争力，所以在推广销路上会积极配合。

当然，以赠送的方式打开市场，也不能盲目行事，一定要经过周密的市场调查和精心策划，并进行精密的核算与比较，吃了小亏后能有大的回报，才可以行动。而且，不同的产品，不同市场，方式也不一样，关键在于开发具有潜力的市场。

有时候，小小的变通，也能达到扩大市场的目的。

凯瑟琳·克拉克是一位家庭主妇，开了一家小面包公司。为了取信于消费者，凯瑟琳特别注明每个面包的烘制日期，并严格要求经销商，绝不把存放了四天的面包出售给顾客。

公司每三天派车给各个区的经销商送新鲜面包，同时收回过期的面包。要是有的店不到三天就卖完了，随时可以叫公司再送货上门。这种做法，虽然比较麻烦，但凯瑟琳使自己的原则得以实施。

有一年秋天，一场水灾导致粮食紧缺，面包脱销。凯瑟琳仍然坚持自己的原则，叫人收回超过三天的面包。

一天，运货员从几家较远的商店回收一批过期的面包，半路上，车子被一群饥民截住。他们提出要购买车上的面包，但运货员就是不肯把面包卖给他们。于是，他们认定是凯瑟琳公司想囤积居奇，人越聚越多。这时，几名记者也赶过来了。

饥饿的人们急需购买面包，可运货员说什么也不卖车上的面包，双方就在路上争执起来。

人们被激怒了：“我们吃不上面包，而你们却想把这些面包收回毁掉，难道就不能变通一下吗?”

运货员委屈地申辩说：“不是我不愿意卖，是我实在不敢违抗公司的规定。老板规定，谁卖过期面包，就解雇谁。我可不想在这时候丢掉饭碗!”

一位记者也忍不住说：“先生，现在是非常时期，还是把面包卖了吧，总不能让这些人饿肚子吧!”

运货员看到记者，灵机一动，说：“卖，我是不敢的，不过，如果他们强行拿，我就没有什么责任了。”

“那不就成了抢劫吗?”记者满脸诧异。

“他们先拿面包，再留下应付的钱，就不算抢劫了。”

周围的人反应过来，一车面包立即被一“抢”而空。记者连连按下快门，抢拍人们“强买”面包的镜头。

第二天，报纸登出了昨天的一幕，凯瑟琳公司诚实无欺的态度，给读者留下了深刻的印象。从此，面包的销售量不断增加，半年就增加了五倍多。凯瑟琳公司也从一个家庭式的小面包公司，发展成了颇具规模的企业。

运用情感经营法，也能让偶然的顾客变成长期客户，并且通过客

户的宣传提高销售量。

不管你的企业发展到什么程度，市场占有率有多高，总会有可待争取的潜在市场。采用各种方法，吸引住顾客，就能打开更广阔的市场，赢得更多的收益。

本周心得：采用一生合适的技巧，能进一步开拓市场，扩大企业规模。

第四十八周

面对挫折

在个人的奋斗中，不可能总是一帆风顺，从不遭遇挫折。对于想通过创业走上致富之道的人来说，一时遇到挫折，是很正常的事。纵观古今的名人、富人，无不是从无数的挫折中磨砺出来的。成功者与彻底失败者的区别，就是对待失败与挫折的态度不同。

面对挫折，因为受到挑战而更加努力，所以，这部分人走向了成功；面对挫折，灰心丧志，从此一蹶不振，这部分人注定要走向失败。

当挫折出现在事业的发展路途中，很多人就决定放弃，哪怕只是一次失败，即使再微不足道，也不再尝试。而真正要走向成功的人，却会更加努力。所以，从一个人对待挫折与失败的态度，就能知道他以后能不能成功。如果你在经历了三次失败后，仍能继续努力，你将在你现在所从事的行业中出人头地。如果你在遭遇了 12 次失败后仍不灰心，那么，成功的种子已经在你心中萌生，给它希望与信心，它就会茁壮成长，开花结果。

大学学习，激发了哥伦布丰富的想像力，并使他逐渐形成一种信念，认为世界是一个球体。根据演绎推理，可知从西班牙向西航行能够到达亚洲大陆，就像马可·波罗向东航行到达了亚洲大陆一样。

毕业后，哥伦布怀着炽热的希望去证实他的理论。他四处寻找必要的财政后盾、船只和愿意随他远航探险的人。

有长达十年的时间，哥伦布差点就取得了他需要的帮助，但是，国王的欺诈，人们的嘲笑、怀疑，政府下级官员的恐惧，还有一些商人的不讲信用，再加上他们的科学顾问的质疑，那些本来准备帮助他的人，最后都拒绝给予援助。尽管遇到了一连串的失败，哥伦布并没有放弃，他仍在坚持不懈地努力。

1942 年，哥伦布终于得到了他一直在寻找和企盼的帮助。就在那年 8 月，他开始向西航行，准备前往日本、中国和印度。



哥伦布在加勒比海登陆后，认为自己已经到达了目的地，到达了

印度以外的岛屿。于是，他带着他的同伴返回了西班牙。尽管他并没有意识到自己的新发现，但美洲的发现确实改变了整个世界。

你有没有发现，你越重视错误，你就越容易犯错误；你越重视问题，就会有更多的问题产生。因为你的行动受到你的情绪和意志的影响，当你的头脑中塞满了矛盾、错误与问题，你的注意力就都集中在这些消极方面，给你重新犯错制造一种思维背景。而且，任何问题与错误，并不是发生了就会结束，由于你过于紧张，会妨碍自己迅速找到解决的方法，从而让事情越变越糟糕。

一味担忧，你会只看得见错误与错误所造成的失败；相反，如果你平静地对待你的错误，积极寻找解决的方法，问题总会得到解决。

美国富翁瓦利·艾玛斯，是高美饼干集团的创始人。他在数十年的创业生活中，曾经好几次将事业推至顶峰，也曾因为失败而变得一无所有，一切都得重新开始。但他从来不因失败而放弃希望，忧心忡忡，他说："不要浪费宝贵时间去忧虑，忧愁对事情毫无帮助。分析当下的情况，并寻求解决的方法，任何事情都是有答案的。"

有一位老矿工想寻找珍贵的金属矿藏，整整30年的时间，他得到的只有失望和挫折。有一天，他碰到了最后一次大的不幸，那就是，他忠诚的骡子在一个蛇洞口被蛇咬伤，悲惨地死去了。在为他的骡子掘坑埋尸时，这位辛苦30年却一无所获的老矿工，意外地发现了世界上最富饶的铜矿。

很多时候，打败人们的并不是失败本身，而是来自于自己为自己设置的障碍。这样，一个小挫折也能变成阻碍你事业成功的大失败。只有正视挫折，不放弃努力，才能渡过难关，走向胜利。

格蕾丝是一位成功的女广告经理，但她事业的开始，本身也是因为生活的挫折。

当时，第二次世界大战刚刚结束，经济非常不景气，工作很难找。格蕾丝的丈夫向人借钱买了一间小型的干洗店，收入勉强可以养活一家四口，应付汽车房屋等贷款。后来，因为经济萧条，他们的生活一下子陷入拮据。

格蕾丝很想赚钱贴补家用，可是，她既没有上过大学，也没有其它特殊才能，实在不知道做什么。在绝望之中，她突然想到一位高中老师对她的鼓励，那位老师认为她可以往新闻报导等方面发展。格蕾丝想："我可以为本地的小型周报写些《购物指南》之类的专刊，赚些

稿费。”

那时候，他们已经把车卖了，又雇不起保姆，所以，格蕾丝只好把两个孩子放在一辆摇摇欲坠的婴儿车里，后面再绑个大枕头，一路上，车轮还不断倾斜下掉，她只好用鞋跟把轮子敲回去，再继续往前走。在这走走停停之中，格蕾丝下定决心，不能让孩子像她以前一样挨饿受冻。

当她对报社的负责人说明来意后，对方立即表示拒绝：“对不起，经济不景气。”情急之下，格蕾丝表示，只要让她刊登《购物指南》，她自己负责找广告商。最后，负责人答应给她一段时间，同时，劝她不要抱太大的希望。整个报社的人都认为，推着那辆破婴儿车到处找广告商，找上一个月也不会有什么结果。

但是，他们都错了。格蕾丝的工作卓有成效，那份收入不仅能偿还贷款，还买了一辆二手车，并雇了一位高中女孩照顾孩子。不过，她在工作中很快又遇到了挫折。

在一个阴雨的午后，她去客户店里收取广告文案时，被一一拒绝了。因为那些店主发现，瑞塞尔药店的老板——鲁宾·阿尔曼先生没有在她的专刊上登广告。阿尔曼先生的店在当地生意最好，如果他没有选择格蕾丝的刊物，就表示她的广告效果不大理想。

知道实情后，格蕾丝的心沉到了谷底。她只好去找阿尔曼先生。其实，她已经拜访过阿尔曼很多次，但他总是找各种理由拒绝见他。

格蕾丝战战兢兢地走进阿尔曼的药店，像前几次一样，格蕾丝又被无情地拒绝了。她鼓起的勇气一下子泄空了，几乎连走出店门的力气都没有。她手足酸软地坐在药店前的红木小吧台前，但不好意思白坐，于是掏出身上最后一枚硬币，买了杯可乐，思索下一步该怎么办。想到将来生活的困窘，泪水盈满了她的眼眶。

在极度的失望之中，她想到了阿尔曼太太，“女人总会富有同情心一些。”于是，她去求见阿尔曼太太。果然不出她所料，阿尔曼太太听了她的经历后，立即让阿尔曼在她的专刊登广告，而且亲自打电话给那些拒绝过她的广告客户，让她只管去跟他们拿广告文案。

阿尔曼夫妇后来成了格蕾丝忠实的广告客户。格蕾丝的广告事业也越做越大，最后扩大到4家分公司，拥有雇员285人。

你只有懂得坦然地面对挫折，成功才会最后属于你。

本周心得：坦然面对挫折，让失败成为你前进的动力。

第四十九周

从失败中奋起

有一位智者曾经说过，你不可能遇到一个从未遭遇失败或打击的人。而且，人们成就的高低，和他们遭遇逆境、克服失败和打击的程度成正比。

爱迪生在成功发明电灯以前，曾做过1000次失败的试验，有人劝他放弃，说那简直是异想天开，是不可能成功的。但爱迪生说："我至少成功地知道，有1000种材料不适合制作电灯泡。"说完，他又投入到自己的试验之中，并取得了最后的成功。

失败并不就是毁灭的痛苦，如果你懂得从失败中学习，并在失败中奋起，你将取得更大的成功。

麦克·班尼顿在86岁时，成为世界上最伟大的石油大王之一，个人财富高达数亿美元。

如果向他请教成功的秘诀，麦克·班尼顿会告诉你："我只知道在遇到困难时要继续努力。"

麦克·班尼顿在第一次投资时，因为采取的措施不当，几乎赔光了所有的钱。在这样的失败中，班尼顿积极吸取教训，重新寻找新的发展机会。后来，他"继续努力"开采出来的油井，到现在仍然有取之不竭的原油。

在菲律宾开采油矿时，班尼顿再次受到打击。可是，失败仍然没有压倒他，他说："我只是暂时出局。你不可能随处都能找到石油，否则，就不需要勘探了。"

正是这种从失败中奋起努力的精神与行动，麦克·班尼顿才抵住那么多的失败，成为一名石油大王。

马歇尔·菲尔德开了一家小零售店，不幸的是，在一场芝加哥大火中，他的零售店被烧成灰烬，所有的家产也几乎付之一炬。

知情的人纷纷向他表示慰问，每个人脸上的遗憾与惋惜也是不言而喻的。马歇尔·菲尔德却并没有表现出众人想像之中的那种痛苦与绝

望，他指着还在燃烧中的灰烬说："我要在这个地方，开一家全世界最大的零售商店。"他确实做到了，在芝加哥的史岱特街及鲁道夫大道的交汇处，你可以看到马歇尔·菲尔德的公司巍然矗立。

每一次失败都深藏着成功的契机，只要你不放弃，你就能改变失败的命运。

西维吉尼亚州的理查·戴维斯就是这样一个人。他为了煤矿事业奋斗了一生，但是，经济大恐慌让他失去了一切。不过，戴维斯并没有宣告破产，因为信誉是他最大的资产。最后，他克服种种困难，还请了沉重的债务。

现在，戴维斯是戴维斯—威尔斯煤矿公司的总裁，他不但拥有巨额的财富，同时，也因为不遗余力争取国际和平，受到世人的赞赏与尊敬。

懂得从失败中学习，你才能克服失败，走向胜利。

当你遭受失败的打击时，冷静地面对这一切，先分析失败的原因，再思考应付失败的对策。记住，一定要冷静、沉着！只有这样，你才能保持清晰的思路，更快更好地解决问题。

当你战胜危机与失败后，你就能更加坚定信心，开始朝着你的下一个目标努力。

固特异公司是国际知名的大企业，在橡胶产品的开发上，一直在国际上居于领先地位。固特异并不是这家公司的创立者，但却是因为他不惧失败、不断奋斗的精神，为橡胶工业创造了伟大的奇迹。

20岁以前，固特异非常想成为一名传教士。可是，因为家庭经济情况不好，他的这个心愿并没有实现。

固特异被迫辍学后，帮父亲开了一家五金店。由于经营不善，以及经济的不景气，这家小店破产并欠下一大笔债务。

这次生意的失败，是固特异永生难忘的耻辱。债主们讨债的那副嘴脸，以及恶毒的话语，简直超出了正常人所能忍受的极限。

在那些债主中，有一个制造小五金用具的商人，叫柯斯瓦。他讨债的手段最为残忍、恶毒。他那天去讨债时，正遇上固特异的父亲病情严重。他以为他在装病躲债，骂得非常难听。不管固特异怎样哀求，他一定要看个究竟。

"我不管他能不能动，就是爬也要让他给我爬出来。"柯斯瓦铁青着脸，直往屋里冲，想把固特异的父亲拖出来。

固特异大急，扑过去，想把他拦住，可柯斯瓦三拳两脚就把他打得趴在地上。而且，柯斯瓦觉得还不解气，硬逼着固特异爬进屋里去。

那时，固特异才二十五六岁。经过这次羞辱，他发誓不再做生意，但立誓从事一项能赚大钱的职业。于是，他选择了发明。

刚开始，固特异并不知道自己应该研究什么东西。有一次，他到曼哈顿去，在一家商店的橱窗里，看到一根橡胶制的绳子。那时候，世界上的橡胶工业刚刚萌芽，橡胶绳是惟一的成品，而且只能看，不能用。这根绳子给固特异留下了深刻的印象。又过了几年，有个苏格兰人利用橡胶制成一种雨衣，但这种雨衣有两个很大的缺点，使它的价值几乎等于零。一是当雨衣离温度高的地方太近时，雨布上的橡胶很快就会融化；二是一到冷天，它又会变得特别硬，像铁皮一样。

这种现象引起了固特异研究的兴趣，他决定把研究橡胶作为自己未来的事业。

尽管这种研究工作花费不是很大，但也需要一笔相当可观的资金。固特异不想在这个有过失败耻辱的地方筹集资金，于是，他决定一个人到纽约去谋求发展。

到了纽约之后，他才知道，当时从事橡胶制品研究工作的人，已有 20 多个，而且他们都有深厚的知识和较好的资金支助，只有高中水平的固特异，似乎根本无法与别人竞争。但是，他一点儿也不灰心。他对一位朋友说："我已经快 40 岁了，没有时间允许我再改变目标，不管将来能不能做出成绩，我都要走到底。"

固特异向一位朋友借了一笔钱，设立了一个试验室。他一进实验室，就拼命地工作。朋友劝他注意健康，别把身体弄垮了，他说："我何尝不知道这样做对身体不好，可是，我没有任何条件可以跟别人比，只有多花一点工夫和时间。我宁愿少活几年，也不能一事无成地默默死去。"

在实验室埋头工作了半年后，固特异研制成功一种石灰和橡胶的混合制品。可是，这种产品并没有给他带来好运，因为他发现这种产品怕酸，一遇到酸就会发生中和。

这时候，向朋友借的钱已经用光了，可研究的东西仍毫无结果。固特异再找人借钱时，已经没有人敢借给他。后来，一日三餐也成了问题，他只好一天吃两顿，以粗黑的面包裹腹。就是这样的生活水平也没法维持，他只好一天吃一餐。就在这种饥饿的煎熬下，固特异也

并没有放弃他实验室的工作。

最后，他饿得实在支持不住了，摇摇晃晃地想出去找别人要点东西。哪知，一不小心，碰倒了一瓶硝酸，瓶子在地上摔得粉碎，硝酸流了一地，浸透了附近的一块橡胶皮。

对固特异来说，这瓶硝酸是一笔相当大的资产，他心疼地望着地上的硝酸。突然，奇迹出现了：那块硬得像铁皮一样的橡胶皮，被硝酸浸润过后，竟变得柔软起来，变成了乌黑色。

这个奇迹，使固特异忘记了饥饿，他立即包好那块橡胶皮，飞奔出去。

他找到借钱给他的朋友，歇斯底里地大叫道："路易斯，我成功了！我成功了！"说完，就伏在朋友的肩上，嚎啕大哭。

路易斯好不容易才问清楚情况，让他尽情地发泄了一会儿，又让他吃了顿饱饭。

固特异惨笑着说："这真是上帝赐予我的恩惠，让我在无意中发现了硝酸处理橡胶的优点，否则，没准我真的会被活活饿死。"

路易斯仔细看了看橡胶皮，说："看起来确实比以前漂亮多了，摸上去也比较舒服。但是，要生产的话，还需要一大笔资金。"顿了顿，路易斯坦率地说，"在这里，你很难找到投资的人。"

固特异说："我不想做生意，也不要自己设厂制造。如果有厂商愿意制造的话，我可以把技术转让给他们。"

后来，路易斯为固特异引见了一位橡胶厂的朋友，他在鲁克斯橡胶公司工作。商谈之后，鲁克斯公司不愿意买他的技术，只同意在产品卖出去后提成给他。至于他目前的生活费，公司先预支给他，等将来产品卖出去后，再扣除。

鲁克斯公司的负责人还说："这样做，我们也有不得已的苦衷。现在研究橡胶制品的人那么多，几乎人人都有新的发明，可是，很难有令人满意的。常常是产品快制成时，半路就出了问题。为此，我们已经浪费了不少钱。所以，这一次我们改变了方式。就算如此，将来一旦失败，我们还是要承担相当大的损失，只是少损失了一笔技术费用。"

固特异与鲁克斯公司合作之后，很快就承制了第一批产品——邮袋，这是受政府委托的，数量非常大。固特异认为他的好运已经到了，心中充满了希望。他粗略统计了一下，一个邮袋他可以拿到三毛钱的

利润，十万个邮袋就是三万美元，对他而言，这真是相当可观的一笔数目，不仅可以还清债务，还可以好好充实一下自己的实验装备。

就在固特异对未来充满美丽的幻想时，事情突然发生了逆转，他的全部计划都泡汤了。

那是九月中旬的一个上午，邮政当局派三部车来取第一批货。当车子停在鲁克斯公司的仓库大门口时，固特异满怀着狂喜的心情。在研究橡胶制品之后，第一次，他要赚钱了。

仓库门打开了，搬货的工人进去后没多久，又匆匆地跑了出来，他们手里拿着碎橡胶皮，大声叫道："天啊！这是怎么呢？仓库里的橡胶邮袋，都变成一块块的了，你们快进去看看吧。"

固特异冲进仓库，那些本来叠得好好的邮袋，果然变成了一堆参差不齐的烂胶皮。其他人也和固特异一样，愣在仓库里，一句话也说不出来，直到固特异扑倒在那些碎橡胶皮上，号啕大声。

以前，其他工作人员认为他很了不起，对他非常客气，可是，现在不一样了，大家冷眼看着他，有人还风言风语地说着各种难听的闲话。

听到那些闲言闲语，固特异真是心如刀绞。而更让他痛苦的是，当他回到公司的临时住处时，他的行李被扔在院子里，而房门锁起来了。

固特异含着泪水把行李收拾好，垂头丧气地走出鲁克斯公司的大门。流浪了一个星期后，固特异遇到一个救星，一个小五金行的老板，名叫凡沙度，是他当年帮父亲开五金店时认识的。他对固特异的遭遇深表同情，"你总得找个工作维持生活，这样流浪不是办法。"

"是的。"固特异满脸羞愧地说，"可是我能做什么呢？做工，我的身体不行；当一般职员，我的学历不够；做点小生意，又没有本钱。"

凡沙度犹豫了一会儿，吞吞吐吐地说："我是有个办法，就是太委屈你了，不知你愿不愿意。"

"什么办法？"固特异急切地说，"我现在只要能找个吃饭的地方也就心满意足了。"

"我店里需要人帮忙，而你以前也做过这一行，只是……"凡沙度欲言又止。

固特异却好像被击中了一样，当年的耻辱又呈现在眼前，一种凄凉悲痛的感情一下子涌上了他的心头。

看着他这种痛苦的样子，凡沙度忍不住说："我看这样吧，你先到我家住几天，能忍耐几天算几天，好吗?"

"没有什么不好的，只要有吃有住，我就求之不得。"

"不过，我太太性情不好。你得让着她一点，对付她的惟一办法，就是不管她说什么，一概不理。"

固特异听了这话，心里也有了怯意，可是，他又实在毫无选择的余地。

到了凡沙度家后，他太太的蛮横无理、尖酸刻薄远远超出了固特异的想像。在店里，他不仅是伙计，也是下人，各种脏活累活都得干，还得忍受凡沙度太太的数落与责骂，可这一切，固特异都忍受了，而且没有一句怨言。

不久，固特异在橡胶的实验工作中，又找到一个新的方向——硫酸处理法。他告诉自己：忍耐！再忍耐一段时间，积蓄了一点钱，就把实验室再建立起来。

几个月后，固特异取出以前存在路易斯家的实验设备，重建了他的实验室。后来，因为固特异的健康情况越来越差，他只好辞去凡沙度家的工作，专心从事实验。

在经过无数次实验后，固特异终于成功地实验出以高温加硫磺处理橡胶的程序。这次成功，是美国橡胶工业时代的一个起点，对固特异来说，则是困苦生活的结束。1844年，固特异获得了这项专利权，年已44岁的他，在经受半生的贫苦后，得到了30万美元的专利费。而橡胶工业将因他的实验成功而起飞。

固特异经历了那么多磨难，经受了那么大的沉重打击，终于成功了。因为他从来不曾放弃他的追求，再大的失败也没有让他妥协，他总是能从失败中奋起，再次寻找新的希望。

失败只是暂时的，只要你能从失败中学习，努力奋起，相信成功最终会属于你。

本周心得：从失败中学习，努力，再努力，最后的成功肯定会属于你。

第五十周

坚韧不拔

成功有两个重要条件：一是坚定，二是忍耐。只有坚韧不拔的人才能够战胜任何困难。许多人最终以失败告终，不是因为他们能力不够、诚心不足，或是没有强烈地想要成功的愿望，而是因为缺乏足够坚定的决心。

在向目标前进的过程中，一定要坚定，切不可因为一时的艰难困苦而选择放弃。很多时候，只要再坚持几分钟，成功就在眼前。

1914 年 12 月，一场突发的大火，把大发明家托马斯·爱迪生的实验室烧为灰烬。损失超过了 200 万美元，但是却只投了 23.8 万美元的保险，因为爱迪生认为实验室是钢筋混凝土结构，是防火的。就一个晚上的时间，爱迪生一生的心血付之一炬。

大火烧得最凶的时候，爱迪生 24 岁的儿子查里斯在浓烟中疯狂地寻找父亲。他终于找到了：父亲平静地看着火势，脸在摇曳的火光中忽明忽暗，满头白发在寒风中飘舞。

查里斯心中涌起一股难言的悲怆，那是已经 67 岁，不再年轻的父亲，而曾经努力追寻过的一切又都付诸东流了。

哪知，爱迪生一看到儿子，立即叫道："查里斯，你母亲到哪儿去呢？去，赶快去把她找来，她这辈子恐怕再也见不到这样的场面了。"

第二天早上，在家人和其他工作人员，都还沉浸在悲伤之中的时候，爱迪生看着一片废墟说："灾难也有它的价值。你们看，这不，我以前所有的谬误与过失，都让大火烧得一干二净，感谢上帝，我们又可以从头再来了。"

这样说着，爱迪生确实也这样做了。火灾过后三个星期，爱迪生推出了他的第一部留声机。

坚韧不拔地努力，成功与财富才会成为你忠诚的追随者。

英国最伟大的首相之一本杰明·迪斯累利，就是凭着明确的目标与坚定的意志力，达到了自己政治生涯的最高峰。

迪斯累利本来是一名作家，但并不成功，他出版了一打以上的书籍，但没有一本能给大众留下深刻的印象。经过深刻地思考后，他决定进入政坛，向英国首相的宝座努力。

1837年，迪斯累利在美德斯东当选为议员，在议会的第一场演说并不成功。但迪斯累利把这次打击当成挑战，更加勤奋努力。1858年，他当选为下议院的主席，随后，又成为高等法院的首席法官。

1868年，迪斯累利实现了既定的目标，成为英国的首相。后来，他因为遇到可怕的阻力而辞职，但他只把它当成暂时的打击，继续不屈不挠地努力。不久，他再度当选为首相，缔造了大英帝国，在历史上影响深远。

迪斯累利在形势最为不利的时候，把坚定的意志力发挥到极点，支持他渡过打击与危机，获得了最后的胜利。他曾用一句话总结自己的成就："成功的秘诀在于坚持目标。"

既然认定了目标，就不要半途而废，哪怕你只是一个普通人，如果你意志坚定，又不屈不挠地努力，终会有成功的一天。

一家闻名全球的保险公司总经理说，在工作中，他最大的困难是选择可靠的工作人员。他所进行的面试非常特殊，就是要测试对方是不是一个意志坚定、坚韧不拔的人。在面试时，他先用种种消极的话来测试应试者的意志，告诉他们保险业的重重危机，与实际工作中的巨大阻力。很多人听了这样的话后，认为前途渺茫，选择了退却。只有少数人会不为所动，意志坚定，这才是他们所需要的人才。

那位总经理说："我们需要的人才，是意志坚定，工作起来全力以赴，具有奋斗精神的人。现在，我们的员工大都很有成就，能力也在一般人之上。而且，我发现，其中最能干的是那些天资一般，没有受过高等教育的人，因为他们拥有全力以赴的做事态度，和永远进取的工作精神。"

不要抱怨自己所具有的外部条件，好运总是会眷顾坚韧不拔、努力不懈的人。

班·费德文69岁时，一次应一家人寿保险公司的邀请，做公开演讲。演讲中，有人问他推销成功的秘诀。费德文当场脱掉鞋袜，请提问者到台前去，说："请您摸摸我的脚底。"

那个人莫名其妙，但照着费德文的话做了。

"您发现了什么没有？"费德文问。

“您的脚底，茧好厚啊!”

“对，我脚底的茧特别厚。可是，您知道这是为什么吗?”

“为什么呢?”

“因为我走的路比别人多，跑得比别人勤，所以脚茧会特别厚。”

提问者这才恍然大悟，称谢而去。

原来，费德文的意思是说，他推销成功的秘诀在于勤奋与坚韧不拔的努力。

费德文在刚开始从事推销工作时，没有固定收入，有长达三年的时间，不吃午餐，不搭电车，每天就靠着那双脚，永不停歇地推销。

他平均每个月要用掉1000张名片，每天一定要访问75位准客户，没达到这个数字，绝不罢休。他经常因为拜访者不在，而不得不在晚餐后再去访问，常常要到晚上11点以后，才能回家休息。

正因为这样的工作态度，50年来，费德文积累了2.8万个准客户。这也正是他成为人寿保险界“推销之神”的原因。

在奋斗的过程中，记住要坚持。当你遭遇动摇时，别忘了从身边和周围的人群中寻求支持。坚持到底，胜利就是属于你的，财富就会涌向你。

本周心得：坚定与忍耐，既然选定了方向，就要坚持到底。

第五十一周

正确的思考

一个人的财富是想出来的。如果别人失败了，你只需要一个正确的想法，紧接着行动，你就可以成功；如果你自己失败了，你也只要转换一个正确的想法，紧接着行动，你就可以成功。

1914年，马赛尔·毕奇出生于意大利北部的古城都灵。因为他父亲是一个工程师，喜欢旅游，毕奇就在旅行中度过了他的童年，这使他变得富有探索和创造精神。18岁时，毕奇兼职推销手电筒，积累了丰富的推销经验。

毕业后，毕奇到了法国最大的制笔公司——斯蒂芬公司，担任生产经理。毕奇在那里熟悉了制笔的技术和业务流程，他产生了一个疑问："为什么不生产物美价廉的一次性圆珠笔呢?"

当时，市场上流行的是多次性圆性笔，质量好的在十美元左右。毕奇发现，因为这种笔价格贵，人们用坏后也不舍得扔掉，总是想方设法把它们修好。能不能生产一种不用修理，用一次就扔掉的笔呢?毕奇认为关键就是要把成本降下去。

1944年下半年，毕奇与他的朋友埃沃德·巴福等筹集1000美元，在巴黎郊区买下一间破旧的房子，开始研究和改善一次性圆珠笔。毕奇的目标是发明既便宜又可靠的一次性圆珠笔，使它在用完以前一直性能良好，而用完后可以毫不犹豫地扔掉。

经过4年的努力，毕奇发明了第一支毕奇圆珠笔。1950年，毕奇制作了第一个一次性圆珠笔模型，试图把他的技术卖给一些制笔公司。

威特曼公司是美国一个历史悠久的大公司，毕奇提出，只要他们付给他一笔费用，就可以转让他的发明。但是，制笔公司根本就不考虑，他们对毕奇的发明不屑一顾。

毕奇一气之下，决定自己生产一次性圆珠笔。为了降低成本，毕奇购买了一流的加工设备，用生产流水线来生产一次性圆珠笔。就这样，毕奇发明的一次性圆珠笔，售价仅29美分。1953年，毕奇在巴黎

介绍他的一次性圆珠笔时，引起了轰动。产品推向市场后，因为物美价廉，方便实用，很快成为了畅销品。

在3年内，毕奇的圆珠笔日销量达到25万支，这使其他制笔公司一夜之间几乎失去了所有的市场，叫苦不迭。很快，毕奇又把眼光对准了国外市场。他通过英国的比罗·斯尼公司，迅速占领了澳大利亚、新西兰和加拿大等国的市场。1958年，毕奇收购了美国的威特曼钢笔公司。10年内，毕奇的圆珠笔在美国的销量达到3亿支，每个美国人平均拥有一支半。

毕奇因为正确的思考，开创了自己的事业，获得了数不清的财富。另外有一个名不见经传的人，也因为正确的思考，收获了一笔不小的财富。

1939年，美国的商业非常不景气。在美国芝加哥有一个叫做“富丽哩”的地区，那里一座座的办公楼都只有空荡荡的地板，几乎没法租出去。有一种消极的心态笼罩着整个芝加哥，就在这个时候，有一个经理被派来管理一座大楼。

他受雇于西北互助人寿保险公司，公司以取消抵押赎取获得这座大楼。他开始接手这项工作时，整座大楼只租出了10%。面对这种情况，他立即开动脑筋，思考对策。

为了把工作做到万无一失，他列出了必须做到的5点：

1. 要增加吸引力：为房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。

2. 选择称心的房客。

3. 租金不能高于他们现在所付的房租。

4. 如果房客按为期一年的租约付月租，就对他们现在的租约负责。

5. 除此，免费为房客装饰房间。要雇用富有创造性的建筑师和内装工，改造大楼的办公室，以满足不同房客的个人喜好。

做到上面5点的理由是：

1. 要是一个办公室几年都租不出去，根本就不能从那个办公室得到收益。如果按上面的设想做，也许年底会没有收益，但这种情况不会比不采取任何行动更糟。如果满足了房客的需要，以后几年，他们都会如数交付房租，情况就会好转。

2. 出租办公室以一年为基数，这已经形成了习惯。在多数情况下，房间只空几个月，就可以接纳新的房客。所以，得到租金还是有希望的。

3. 在一所设备良好的大楼里，就是房客一定要到满期的年末才退租，也比较容易再租。免费装饰办公室也不会得不偿失，因为还会增加全楼的价值。

经过这样的思考，他立即开始行动。结果好极了，不到一年，他就把整座大楼全都租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他面前。

正确的思考非常重要，前提是要认清事实。如果没有认清事实，不管你的思考多么富有创意，也必然会走向失败。

有一位富翁说："只有看到别人看不见的东西，才能做到别人做不到的事情。"而正确、新奇的思考，正好为你提供这种本领，能引领你扩展自己的事业。

路透的父亲是位牧师，但他丝毫也没有继承父业的打算。父亲去世后，他中止学业，离开英国，准备经商立业。他想到有一个表哥在德国哥廷根开银行，便前去求助。

路透并不甘心呆在表哥的银行里消磨时光，总想找点事做。他当过推销员，也做过沿街叫卖的小贩。一个偶然的机会，路透对银行的汇兑业务产生了浓厚的兴趣。每当他在表哥的银行里做汇兑业务时，经常想一个问题——怎样才能更快地了解各国外汇行情的状况。

一次，路透工作时，发现高斯在汇兑行情的计算上出了错误，并给高斯指了出来。这件事，使他与大数学家有了频繁的往来。

当时，高斯正在研制一种划时代的通讯工具——电报机，这对一心想尽快了解外国汇兑行情的路透来说，真是一个好消息。他参加了高斯的电报机实验，细致而耐心地观察实验的进展情况。他想：如果能用这套设备传送消息，就会产生情报革命，其成果也可能成为一种新型电讯活动服务。

从高斯那里，路透学到了许多关于电报机的知识。于是，他满怀壮志，去了德国的首都柏林。在柏林呆了八年后，路透又只身前往法国巴黎。不久，因为他熟悉英、法、德三种语言，被巴黎最大的哈瓦斯通讯社聘为翻译。

在哈瓦斯通讯社，路透对那庞大的通讯网惊叹不已。他拼命地工作，很快就熟悉了业务。几个月后，路透提出了辞呈。

第二年春天，路透成立了自己的通讯社，他的起居室变成了编辑部和印刷厂，从社长、总编、发稿主任、翻译、印刷工人，到通讯和收发员，都由路透一人兼任。

最后，路透取得了巨大的成功，他的英国路透社称雄全球新闻界，他也成了世界闻名的报业大王。

经过正确的思考后，你要记住：一定要马上付诸行动。路透如果只是在思考的话，他也许就只能终生做个街头小商贩。

约翰·杜克没有受过正式的学校教育，根本就不会写字，但他有一颗聪明的脑袋，使他能敏锐而正确地思考，这使他成为了世界上最富有的人之一。

杜克绝不浪费时间争辩琐碎或不重要的事情，他能根据事实，迅速作出判断。有一天，他遇到一个老朋友，那位朋友听杜克说准备开2000家香烟连锁店，感到十分惊讶。他说：“我和我的合伙人，只开了两家店就忙不过来了，你竟然想开2000家！那是一个错误的决定，杜克！”

“错误？”杜克说，“这样的错误，我一生都在犯。如果我犯了错，绝对不会停下来讨论。我会继续下去，犯更多这样的错。”

杜克坚持他的计划，开了零售香烟连锁店，后来，他的连锁店每个星期的营业额高达数百万美元。他还捐出好几百万美元创立了杜克大学，这些钱对他而言，实在是九牛一毛。

进行正确的思考，果断而明智的决定，坚毅的行动，成功与财富就是属于你的。

本周心得：认清事实，正确地思考，紧接着行动，属于你的财富，谁也抢不走。

第五十二周

信念的力量

诺曼·卡曾斯在他的《一个病理的解剖》一书中，讲述了一个伟大钢琴家卡萨尔斯的故事。

卡曾斯去会见卡萨尔斯时，卡萨尔斯快90岁了，他看上去那么衰老：呼吸急促，走起路来颤颤巍巍，双手肿胀，十根手指钩曲着，再加上严重的关节炎，连穿衣服也需要别人帮忙。

吃午餐前，卡萨尔斯靠近钢琴。很吃力地，他坐上了钢琴凳，颤抖地把钩曲肿胀的手指抬到琴键上。

突然，神奇的事情发生了。卡萨尔斯像完全变了一个人似的，神采飞扬，仿佛是一位健康、强壮、手指柔软的钢琴家。他的手指缓缓地移向琴键，脊背挺直，呼吸也顺畅起来。当他弹奏起来时，是那么纯熟，丝丝入扣，整个身体就像被音乐融解，不再僵直佝偻，也不再为关节炎所苦取而代之的是柔软和优雅。当他演奏完毕，离座而起时，也那么精神奕奕，走路不再拖地。

卡萨尔斯对音乐的信念，让他战胜了衰老和疲倦，使他产生了一种神奇的力量。

信念是一种原则和信仰，让人们明白了人生的意义和方向，是一种取之不尽的力量源泉。

住在加拿大的丽莲·海德莱太太，本来是一位开朗快乐的普通家庭主妇和母亲。有一天，不幸降临到她头上，她坐的车子翻入了一道深沟里。

最初，海德莱太太的脊椎骨被误诊为断了，不过，X光照片显示，她的脊椎骨没断，只是骨刺脱离了外面的附着物。医生让她在床上躺了三个星期后，告诉了她一个坏消息。“你必须作好心理准备，”医生说：“你的脊椎骨有严重的硬化现象，大约五年之后，你就不能动了。”

海德莱太太被这个消息惊呆了。尽管她一向开朗好动，认为一切

困难都可以克服，可是，现在这个难题似乎是无法克服的。她在床上躺的时间越来越长，从三个星期延长到四个星期、五个星期，她的勇气和欢乐也一点点消逝。她的内心充满了恐惧，感到自己越来越软弱。

有一天早上，她神智清明地醒过来。她告诉自己，五年是一段很长的时间，在这五年当中，她可以帮家人做很多事情。医生的治疗，加上自己的决心，也许可以改善这种情况。海德莱太太不愿意就这么放弃，她想让自己尽可能地活动起来。

有了这个信念和决心后，海德莱太太便，想要立即采取行动。她不再感到软弱和恐惧，她挣扎着下床，开始了新的生活。

她用两个字作为自己的座右铭，不断地对自己说："继续，继续，继续！"

五年后，在一个美妙的早晨，海德莱太太照了X光，她的脊椎骨看起来再过五年也丝毫没有问题。医生要她保持乐观的心态，保持对生活的兴趣，继续活动下去。这也正是海德莱太太的信念，只要有一块肌肉能动，她就不会停止活动。

信念，让海德莱太太延长了自己的生命，提高了生活的质量。也正是因为对信念矢志不渝，里奥纳德·A·崔加得回了自己失去的一切。

崔加住在密苏里州，他的父亲既有钱又慷慨。上高中时，父亲告诉崔加，想用钱随时可以开他银行户头的支票。读到大学时，崔加随心所欲地开支票。大学毕业后，崔加不知道金钱的价值，也不知道怎样去赚钱，他只知道开父亲银行户头的支票。

1928年，他的父亲去世了，留给崔加价值10万美元的财产，还有密苏里河下游一些广阔肥沃的土地。在密苏里州里辛顿，崔加开始从事农业。

30年代初，经济大萧条席卷了全美国，崔加陷入严重的赤字危机，于是，他拿一块土地去抵押贷款，清偿债务，重新补充自己的存款。后来，经济不景气仍在持续，崔加把那块抵押的土地卖掉，刚好抵消贷款。日子就这样继续着，需要钱时，就抵押或卖掉土地。

1938年，崔加破产了，他不再有钱，也不再有任何财产。如果要活下去，他就必须找份工作去上班，而以前，他从来没有做过事。他很惶恐，整夜睡不着觉，不知道该往哪里去求助。

一天晚上，崔加从噩梦中惊醒，他开始面对现实。他告诉自己：

“老兄，一帆风顺的日子已经过去了，你必须做个成熟的人，上班去！”

崔加开始思考，思考自己的处境，包括信念。他一向认为，“对所有愿意努力向上的人来说，美国是个机会均等的国家”，不过，他从来没有行动过。现在，尽管时机不好，工作机会很少，但自己也有一些长处：健康的身体，受过大学教育和一些事业上的训练，还有从失败和错误中得到的经验和知识。他需要做的是：停止把时间浪费在自怨自艾上，立即采取行动。

崔加重新整理了自己的生活和思想，他逼迫自己把怀疑、恐惧的想法换成信念——相信美国是每个有决心的人都能占有一席之地的地方。此后，崔加一直坚守着这个信念。

他在堪萨斯城的联合财务公司找到一份工作，在那里工作了四年后，他辞职回到了农业上。这一次，情况非常好，他慢慢地建立起信誉，扩展事业。他从事农场买卖，也兼顾其它事业，他得回了自己所继承的财产。他的努力获得了超乎想像的成功。

崔加说：“更重要的是，我学到了可以留给我两个儿子的伟大真理，这是比金钱更重要的遗产。我学会了我们必须要有信念，而且要把信念付诸行动。”

在树立自己的信念前，一定要澄清你的价值观，以免埋没了自己的能力与价值。

有一个纽约商人，在街头看到一个衣衫褴褛的铅笔推销员，顿生一股怜悯之情。他掏出1美元扔进对方的盒子里，正准备离开。但他想了一下，又折回来，从盒子里取出一支铅笔，并对那个推销员说：“你和我一样，都是商人，只不过经营的商品不同，你卖的是铅笔。”

几个月后，在一次聚会上，一位衣着整齐的推销商走向这位纽约商人，并自我介绍：“您可能认不出我了，但我永远忘不了您，是您重新给了我自尊和自信。以前，我一直觉得自己像一个乞丐，直到那天，您告诉我，我是一位商人。”

曾经有两位建筑工人，在炎炎烈日下，一起辛苦地筑一堵墙。一个过路的人问他们：“你们在做什么？”

一个工人头也不抬地回答：“我们在砌砖。”

另一位工人则答道：“我在修建一座美丽的剧院。”

几十年后，那位把自己的工作视为砌砖的工人砌了一辈子的砖，

而他的同伴成为了一名著名的建筑师，承建了许多美丽的工程。

美国亿万富翁安德鲁·卡内基说："一个对自己的内心有完全支配能力的人，对他自己有权获得的任何其它东西，也会有支配的能力。"

不管你以前是什么人，或者现在是什么人，只要你相信自己能够做到，你就做得到。

本周心得：为自己确定一个信念，它将给予你无穷的信心与力量。

[General Information]
书名=思考致富实践法
作者=欧阳焕编著
页数=201
SS号=11247207
DX号=
出版日期=2004年06月第1版
出版社=海潮出版社